Prace Instytutu Badania Konjunktur Gospodarczych i Cen

Zeszyt 2 Tom IV

MAREK BREIT

Problemy rynku pieniężnego i kapitałowego na tle depresji

§ 1. Powszechnie znane jest zjawisko, że w okresie zaawansowanej depresji wytwarza się wyjątkowo obfita podaż środków pieniężnych, ofiarowanych krótkoterminowo (w literaturze ekonomicznej mówi się o t. zw. podaży rynku pieniężnego), gdy w tym samym czasie rynek kredytu długoterminowego (czyli t. zw. rynek kapitałowy) wykazuje szczególne ubóstwo zaofiarowania. Odbija się to oczywiście również na kształtowaniu się odnośnych stóp: stopa kredytu krótkiego jest w czasie depresji niezmiernie niska, niższa niż w jakiejkolwiek innej fazie cyklu, stopa kredytu związanego na dłuższy okres czasu natomiast jest niewspółmiernie wyśrubowana.

Ta w sposób bezsprzeczny stwierdzona rozbieżność między sytuacją rynku pieniężnego z jednej, a kapitałowego z drugiej strony, stanowi w licznych teorjach konjunktury zasadniczy element w wyjaśnieniu istoty oraz przebiegu procesów depresji. Nie chcąc wdawać się w jakiekolwiek szczegóły, można główne myśli tego schematu teoretycznego streścić w sposób następujący.

Przyczyną nienormalnej ewolucji rynku kredytowego podczas depresji jest powszechne dążenie podmiotów gospodarujących do utrzymywania stanu nadmiernej płynności. Pociąga to za sobą lokowanie wolnej dyspozycji na możliwie krótkie terminy, czego dalszą konsekwencją jest nadmiar środków na rynku pieniężnym oraz kompletna anemja rynku kapitałowego. Wypływa z tego zupełnie paradoksalny stan rzeczy. Rynek pieniężny opływa w środki niezmiernie tanie, ale nie nadające się ze względu na swe krótkoterminowe związanie do finansowania trwałych inwestycyj. Natomiast na właściwym rynku kapitałowym stopa jest tak prohibicyjnie wysoka, iż kalkulacyjnie niemożliwe jest czerpać stąd siłę nabywczą na cele inwestycyjne. Tak więc nieharmonijny rozdział zaofiarowania kredytowego staje się źródłem znikomej objętości nowodokonywanych inwestycyj oraz ogólnie niskiego poziomu życia gospodarczego.

Punktem wyjściowym w przezwyciężeniu tego stanu rzeczy mogą znów być tylko procesy w obrębie rynku kredytowego. Gdy płynność gospodarki osiągnie już poziom , którego powiększać nie będzie celu, a także gdy inne równolegle działające czynniki frykcyjne stracą na nasileniu, musi rozpocząć się proces odwrotnego niż dotąd przepływu kapitału. Proces ten forsowany jest przez bez porównania wyższe wynagrodzenie, które ofiaruje podmiotom lokującym rynek kredytu długoterminowego, niż rynek pieniężny. Dochodzi więc do coraz większego nagromadzenia podaży na rynku kapitałowym, stopa jego zniżkuje, powstają bodźce do podejmowania działalności inwestycyjnej na większą skalę. Właściwa procesom inwestycyjnym kumulacja prowadzi do nowej zwyżkowej fali cyklu.

§ 2. Przyjmiemy w toku dalszej analizy jako niesporne to, co w tym schemacie myślowym jest li tylko stwierdzeniem empirycznych związków. Postaramy się natomiast krytycznie zbadać jego stronę teoretyczną. Przedewszystkiem nasuwa się tu jedna uwaga. Cały przytoczony tok myśli wisi właściwie na jednej przesłance. Na tej przesłance mianowicie, że kredyt krótkoterminowy finansować może jedynie krótką produkcję, a trwałe nakłady wymagają dyspozycji zaofiarowanej na długi termin. Według tego rozumowania istnieje zupełna równoległość zarówno w statyce jak dynamice pomiędzy odpowiedniemi formami kredytu a czasowym zasięgiem oraz charakterem produkcji. Jeśli jednak odrzucić to ścisłe rozgraniczenie: kredyt krótkoterminowy — produkcja kapitału obrotowego, kredyt długoterminowo związany — trwałe inwestycje kapitałowe, to rozsypuje się zarazem w gruzy cały ten gmach teoretyczny, mający tłumaczyć depresję oraz jej

przetwarzanie się w nowe ożywienie. Brak formalnie długoterminowej podaży nie wyjaśnia już wówczas, dlaczego wolumen inwestycyj jest w depresji tak nikły. Pęd inwestycyjny może bowiem znaleźć dla siebie finansową podstawę w nisko oprocentowanych środkach rynku pieniężnego, gdzie podaż przelewa się nieledwie poza brzegi. Tem samem jednak i przełom konjunkturalny w przejściu od depresji do ożywienia nie mógłby zależeć od jakichkolwiek przesunięć rynku kredytowego. Winieby raczej być związany z objętością o g ó l n e j s u m y zaofiarowania kredytowego.

Z drugiej strony zaakceptowanie bez zastrzeżeń tezy, która w ostatnich latach zyskuje coraz więcej zwolenników, że forma kredytu pozbawiona jest wszelkiego znaczenia dla realnych procesów produkcyjnych, a istotna jest tylko jego cena i jego ilościowe rozmiary, prowadzi, w zastosowaniu do mechanizmu gospodarczego depresji, do całego szeregu trudnych do rozwiązania problemów. Jak przy tych przesłankach tłumaczyć szczególnie wielką rozwartość stóp [1]) w czasie depresji? Skąd ta dysproporcja w podaży na rynku pieniężnym i kapitałowym? Czemu przy nader niskiej stopie krótkoterminowej dyspozycji przejawia się tendencja do zaniku nowych inwestycyj w kapitale stałym?

Jest już zgóry widoczne, że splot tych zagadnień nie może również znaleźć rozwiązania przy symplistycznem sprowadzaniu do wspólnego mianownika wszelkiego rodzaju kredytów, niezależnie od ich przeznaczenia i niezależnie od czasu, na jaki kredytodawca zamierza związać swe zaofiarowanie. Dokładne wyświetlenie stosunku formalnego przeznaczenia kredytu do jego roli w produkcji oraz wzajemnej współzależności pomiędzy rynkami kredytu o rozmaitem związaniu czasowem, okazuje się tedy niezbędne. Dopiero po zanalizowaniu tych zagadnień można będzie pokusić się o pewną interpretację zjawisk charakterystycznych dla okresu depresji.

§ 3. Musimy zacząć od zreasumowania zasadniczych argumentów wytoczonych przez przeciwników dawnej teorji, która głosiła zupełną współrzędność pomiędzy formalnem przeznaczeniem kredytu a charakterem produkcji. Argumenty te, które niżej przytaczamy, zaczerpnięte są przedewszystkiem z prac jednego z głównych przedstawicieli t. zw. nowowiedeńskiej szkoły F. Machlupa, u którego rewizja dawniejszych poglądów sięga nietylko najgłębiej, ale nosi także charakter stosunkowo najbardziej syntetyczny[2]).

Jądro wywodów Machlupa stanowi twierdzenie, że niema wogóle produkcji, która z punktu widzenia nie prywatno, a ogólno - gospodarczego okazałaby się przy bliższej analizie produkcją naprawdę „krótką". Cytuje się jako klasyczny przykład takiej produkcji wytwarzanie kapitału obrotowego w obrębie istniejących zakładów. Machlup uważa to jednak za niesłuszne z następujących względów.

1) Z wszelką oczywistością nie podpada pod pojęcie produkcji krótkiej cała produkcja kapitału obrotowego w stadjach dalekich od ostatecznej konsumcji. Maszyna, żelazo czy cegła, które po wyprodukowaniu ich wchodzą do nowo zakładanych zespołów inwestycyjnych jako ich części składowe, pozostają tam uwięzione tak długo, aż odnośne zespoły nie ulegną całkowitej amortyzacji. Prawda, że poszczególny producent maszyny, żelaza i t. p. otrzymuje w krótkim czasie spowrotem kapitał obrotowy w nie włożony. Ale otrzymuje go jedynie dlatego, iż kto inny ten kapitał więzi, i to więzi na długi czas.

2) Pozornie tylko inaczej ma się sprawa z produkcją dóbr w sferach produkcji niższych, bardziej bliskich konsumcji. Coprawda nie wchodzą one w skład inwestycyj trwałych. Jeśli jednak zechcemy uwzględnić nietylko obecne procesy produkcyjne, których objektem jest rozpatrywane dobro, ale także całą jego „drogę produkcji" wstecz, a więc wszystkie procesy na niem i na jego gospodarczych „poprzednikach" od najdalszych stadjów począwszy, to okaże się, że i w tych wszystkich wypadkach nie mamy zgoła do czynienia z produkcją krótką.

3) Przy dobrach, które nie podpadają pod dotychczasowe kategorje, należy ponadto zapytać, czy dodatkowa ich produkcja nie wywołuje p o ś r e d n i o także wzrostu produkcji dóbr wyższych stadjów, w szczególności powstawania nowych inwestycyj, których rozmiary ściśle uzależnione są od wolumenu bieżącej produkcji.

4) W końcu należy o tem pamiętać, że produkcja kapitału obrotowego jest przeważnie nie jednorazowa a ciągła. Kredyt zatem finansujący tę produkcję, jeśli się nawet zwalnia, to tylko poto, by zostać napowrót reinwestowany. Kapitał obrotowy ciągle reinwestowany „da się z trudem odróżnić od kapitału stałego".

Wnioski ostateczne Machlupa idą bardzo daleko. Przeznaczenie, które nadaje lokacie kredytowca, pozbawione jest wogóle jakiegokolwiek znaczenia z głębszej ekonomicznej perspektywy. Kredyt krótkoterminowy w równym stopniu jak długoterminowy służyć musi pro-

---

[1]) Terminem rozwartość stóp będziemy określali stosunek stopy krótkoterminowej do długoterminowej, biorąc obie brutto, t. zn. łącznie z wszystkiemi tkwiącemi w nich ryzykami. Wymaga to specjalnego podkreślenia, ponieważ w teorji ekonomicznej utarło się ostatnio to pojęcie w charakterze termini technici dla określenia różnicy pomiędzy wicksellowską stopą równowagi, a bieżącą stopą rynku kredytowego (przez co rozumie się przeważnie przeciętną różnych stawek równocześnie panujących na rynku kredytowym).

[2]) Boersenkredit, Industriekredit und Kapitalbildung, Wien, 1931, str. 132 — 157 i 179 — 189, oraz The liquidity of the short-term capital, Economica, August, 1932.

dukcji długiej, ponieważ innej produkcji poprostu niema. „Krótkoterminowe zużycie kapitału jest wogóle niemożliwe".[1]) „Kapitał z punktu widzenia prywatnego krótkoterminowy jest w sensie ogólno - gospodarczym albo długoterminowym kapitałem albo wogóle nie jest kapitałem".[2]) Czy kapitał będzie wogóle zużyty i na jakiej długości „drogi produkcyjne", o tem rozstrzyga nie charakter długo lub krótkoterminowy tego kapitału. O tem rozstrzyga jego cena i jego ilość.

Charakter i ramy niniejszego artykułu zmuszają nas do ograniczenia się w krytyce wyłożonych tu poglądów do najbardziej zasadniczych kwestyj. Otóż należy przedewszystkiem powiedzieć, że mimo pozorny radykalizm i krańcowość w swych sformułowaniach Machlup sam stoi pod sugestją podziału na kapitał obrotowy i zakładowy. Stara się on wprawdzie z dużą siłą przeforsować tezę, że produkcja kapitału obrotowego z punktu widzenia ogólnogospodarczego jest również produkcją długą i dlatego klasyczny rozdział na kredyt krótko i długoterminowy pozbawiony jest sensu. Nie przychodzi mu jednak wcale na myśl twierdzić, że sam inwestujący (a nie producent dóbr wchodzących w skład inwestycyj) może bezpośrednio skierowywać kredyt krótkoterminowy na finansowanie kapitału zakładowego, t. j. nakładów w kapitale stałym, albo przeciwnie, że można kredytem długoterminowym alimentować produkcję kapitału obrotowego. Tu zaś — jak zobaczymy — tkwi sedno zagadnienia.

Również argumenty dotyczące długości produkcji kapitału obrotowego nie wytrzymują w całości krytyki. W pierwszym rzędzie krytyki takiej nie wytrzymuje podstawowe pojęcie, któremu Machlup operuje — pojęcie długości okresu produkcji. Dla Machlupa okres produkcji to „okres niezbędny dla całkowitej drogi poprzez stadja produkcji aż do ostatecznej postaci" sprzedawanego dobra konsumcyjnego". Nie wdając się w to, czy wogóle definjowanie „drogi produkcji", jako drogi od najdalszych stadjów wytwórczości wstecz, ma jakikolwiek sens[3]) (przy tem ujęciu każda droga produkcji jest w gruncie rzeczy nieskończenie długa, bo każdy rachunek wstecz musi się wkońcu zgubić w pomrokach zawiłych powiązań techniczno - gospodarczych; jako nieskończone wszystkie drogi są jednakowo długie), należy stwierdzić, że pojęcie to w rozpatrywanym tu związku z długością udzielonego kredytu jest napewno skonstruowane w sposób wadliwy i niecelowy. Jeśli formalno - prawny termin spłaty określonej tranzakcji kredytowej ma wogóle być porównywalny z czasokresem realnych procesów produkcyjnych, to za punkt początkowy tych procesów może być uważany jedynie moment udzielenia konkretnej dawki kredytu, która umożliwia wszczęcie określonych nakładów gospodarczych. Nie można tu więc brać pod uwagę ani całkowitego czasu potrzebnego do produkcji aparatu wytwórczego, w którego obrębie odnośne dobra są wytwarzane, ani czasu produkcji surowców czy materjałów, aż do stadjum, w którem rozpatrywana tranzakcja kredytowa pozwala skierować je w tryby bieżącej produkcji. Należy jako punkt wyjściowy traktować stadjum produkcji zbieżne z udzieleniem konkretnej dawki kredytu, a jako punkt końcowy transformację ostateczną i całkowitą danego dobra w „sprzedawalne dobra konsumcyjne".

Przy takiem ujęciu okresu produkcji odpada automatycznie cały szereg zarzutów wysuniętych przez Machlupa. Oczywiście i my nie chcemy twierdzić, że okres produkcji kapitału obrotowego (nie przeznaczonego na trwałe inwestycje) w naszem sformułowaniu pokrywa się każdorazowo ściśle z terminem, na który kredyt obrotowy zostaje udzielony. Nawet postulowanie takiej zupełnej równoległości w czasie byłoby absurdalne. Idzie jedynie o to, by naogół nie zachodziła pod tym względem żadna jaskrawa dysproporcja, a ten wymóg jest przeważnie w rzeczywistości spełniany.[4])

Pozostaje natomiast dotąd nieodparty zarzut, niewątpliwie najdonioślejszy, dotyczący dóbr o charakterze trwałych inwestycyj. Bezsprzecznie dobra te dla producentów ich stanowią typowy kapitał obrotowy i finansowane są przeważnie sposobem krótkoterminowym. Natomiast z punktu widzenia ogólno - gospodarczego (także w naszem sformułowaniu czasu produkcji)

---

[1]) Economica, l. c. str. 277.

[2]) Economica, l. c. str. 284.

[3]) Pojęcie to zostało ostatnio nie bez racji zaatakowane i ostro skrytykowane przez O. Morgensterna w artykule Zur Theorie der Produktionsperiode, oraz w artykule H. S. Ellisa Die Bedeutung der Produktionsperiode für die Krisentheorie (obydwa w Zeitschrift f. Nationalökonomie, 1935, B. 6, H. 2).

[4]) Napomkniemy tu jedynie, że ani kwestja ciągłości produkcji, ani kwestja pośredniego oddziaływania zwiększonej produkcji bieżącej na nowe inwestycje, nie ma nic wspólnego z właściwem zagadnieniem okresu produkcji kapitału obrotowego. Czy produkcja jest ciągła, czy jednorazowa, nie wpływa to zupełnie na okres, w jakim wychodzą na rynek ostatecznie do konsumcji gotowe produkty. Kredyt krótki to ekonomicznie nie kerdyt na krótką metę realnie spłacany, ale taki kredyt, który potencjalnie może w sensie ogólno - gospodarczym być zwolniony w stosunkowo niedługim przeciągu czasu. Co się zaś tyczy inwestycyj powstających naskutek zwiększonej wytwórczości kapitału obrotowego w istniejących zakładach, to nie można tu nic orzec, zanim się nie wie, w jaki sposób te nowe inwestycje będą bezpośrednio kredytowane. Twierdzenie Machlupa miałoby jakieś uzasadnienie jedynie w wypadku, gdyby dało się bezwzględnie udowodnić, że nie mogą się znaleźć środki długoterminowe dla alimentowania tych inwestycyj i że wobec tego muszą one zostać sfinansowane sposobem krótkoterminowym. Tego udowodnić się jednak nie da. Przeciwnie, wiele okoliczności przemawia za tem, iż te same czynniki, które powiększając rentowność produkcji już istniejących zakładów, prowadzą do wzmożonej akcji inwestycyjnej, winny w normalnym toku wypadków powołać do życia także dodatkowe zaofiarowanie dyspozycji na długi termin związanej.

reprezentują one produkcję długą i okrężną. Dylemat ten jest więc napozór rzeczywiście trudny do rozwiązania.

Okazuje się on jednak mniej groźny, jeśli tylko opuścimy platformę, na której zagadnienie postawił Machlup. Dla Machlupa mianowicie cała problematyka produkcji dóbr inwestycyjnych zacieśniona jest do analizy pewnych przesłanek tej produkcji po stronie podaży. Kwestja natomiast popytu na dobra inwestycyjne oraz warunków, od których popyt ten zależy, nie interesuje go wcale. Tem tłumaczą się jego wnioski, że dla wyprodukowania elementów trwałych inwestycyj wystarcza odpowiednie zaofiarowanie krótkoterminowych kredytów obrotowych.

Jest to napewno w określonym sensie słuszne. Również prawdziwe jest, że jeśli kapitał trwały zostanie już raz w ten sposób wyprodukowany, to popyt na niego znaleźć się musi. Rynek bowiem po takiej lub innej cenie będzie ostatecznie musiał wytworzony kapitał wchłonąć, niezależnie od takiego lub innego układu warunków kredytowych, oraz od istnienia lub nieistnienia d o b r o w o l n e j podaży długoterminowej.

Takie stawianie kwestji, nie będąc wprost fałszywe, grzeszy jednak w stosunku do teorji ekonomicznej sprzecznym z nią objektywizmem w ujmowaniu problemu. Obok objektywnej istnieje tu dużo donioślejsza strona sukjektywno-kalkulacyjna. Producent maszyny nie zabiera się już wówczas do jej wytworzenia, gdy ma do dyspozycji kredyt obrotowy w odpowiedniej wysokości. Musi on ponadto antycypować istnienie na nią popytu (wyrażającego się odpowiednią ceną), bez czego produkcja jego mogłaby wprawdzie technicznie dojść do skutku, lecz ekonomicznie byłaby chybiona. Jeśli więc chcemy problem postawić naprawdę w płaszczyźnie ogólno - gospodarczej, to musimy przedewszystkiem zbadać, jaki związek zachodzi p o m i ę d z y p o p y t e m n a i n w e s t y c j e a istnieniem podaży kredytowej w określony sposób związanej czasowo [1]).

To że produkcja kapitałów stałych w obrębie istniejącego aparatu wytwórczego nie wymaga po stronie podaży zaofiarowania kredytu długoterminowego, jest banalną oczywistością. Problemem jest jedynie, czy kapitał długoterminowy nie jest nieodzownie potrzebny inwestorowi. Dopiero zbadanie tej kwestji może stworzyć odpowiednią podstawę do snucia wniosków na temat, czy istnieje jakakolwiek współrzędność między kredytami krótko i długoterminowemi a produkcją, obliczoną na bliższe i dalsze okresy dojrzewania produktów. Zobaczymy, że wnioski te dość daleko odbiegają zarówno od symplistycznej formuły, że każdy kredyt jest zupełnie równorzędny, jak od klasycznej doktryny, że pomiędzy okresem obrotu kapitału a czasem związania kredytu zachodzić musi ścisła równoległość.

§ 4. Zanim będziemy mogli powiedzieć coś o tem, jak przedstawia się zagadnienie kredytowania trwałych inwestycyj z puktnu widzenia subjektywnych motywów inwestora, musimy ustalić pewne objekytwne fakty, do których kalkulację inwestujących podmiotów w każdym wypadku należy nawiązać. Idzie o to, czy posługiwanie się przez inwestującego kredytami zaofiarowanemi w sposób krótkoterminowy jest przedmiotowo wogóle możliwe. Otóż niewątpliwie tak. Każda dyspozycja pieniężna niezależnie od tego, czy u podstaw jej znajduje się kredyt krótko czy długoterminowy wyposaża kredytobiorcę w taką samą zdolność nabywczą na rynku towarowym oraz na rynku pracy. Na rynkach tych, na których przedsiębiorca zakupuje czynniki potrzebne mu dla skonstruowania planowanej kombinacji wytwórczej, nie bada się genezy jego siły nabywczej; nie kwestjonuje się, czy pochodzi ona z pożyczki o takiej lub innej formie. Rozstrzyga tu wyłącznie poziom ceny ofiarowanej a nie charakter kredytu, dzięki któremu przedsiębiorca mógł wejść na rynek ze swym popytem.

Z tego wypływa doniosła konsekwencja: objektywnie istnieje zawsze możność substytucji między kredytami o różnem przeznaczeniu. Tutaj wyrasta dopiero problem dalszy, czy substytucja taka jest ekonomicznie do pomyślenia, t. zn. czy może wogóle opłacać się. To zależy zaś od szeregu warunków, które stanowią każdorazowo daty rachunku przedsiębiorcy. Przedewszystkiem zależy to od stosunku ceny kredytu długoterminowego do stopy krótkoterminowej. Trudno bowiem podawać w wątpliwość, że dla przedsiębiorcy planującego inwestycję w kapitale trwałym, która amortyzuje się na dłuższej przestrzeni czasu, wygodniej jest posługiwać się kredytem zgóry zakontraktowanym na daleki termin spłaty niż pieniądzem krótkim, przed płatnością którego przedsiębiorca nie antycypuje jeszcze dostatecznych wpływów z alimentowanej nim produkcji. Tak więc nietylko wówczas, gdy stopa krótkoterminowa jest wyższa od poziomu stopy krótkoterminowej, ale nawet przy wyrównanym poziomie stóp przedsiębiorca wolałby z wszelką pewnością używać na inwestycje kredytu długoterminowego. Warunki subjektywne do substytucji nie zachodziłyby więc wtedy. Inaczej, gdy stopa krótkoterminowa jest tańsza od stopy kapitałowej. Nie wystarcza jednak, by była wogóle tańsza. Musi być dostatecznie tania, by różnica pomiędzy nią a stopą długoterminową pokrywała wszelkie dodatkowe ry-

---

[1]) Problem analogiczny nie istnieje wogóle przy dobrach najniższych stadjów, ponieważ przechodzą one z rąk producenta mniej lub więcej bezpośrednio w sferę ostatecznej konsumcji. Natomiast o ile idzie o dobra stadjów pośrednich (surowce produkcji dóbr spożycia), to zgóry widoczne jest, że także producenci, którzy kupują te dobra dla celów dalszego ich przerabiania, nie będą posługiwać się kredytem innym jak krótki kredyt obrotowy.

zyka, które powodować może posługiwanie się w danym wypadku kredytem krótkoterminowym.

Jakie są te ryzyka — to zależy ściśle od struktury rynku kredytowego, na którym przedsiębiorca zaciąga kredyt oraz od sposobu, w jaki dochodzi do skutku regulacja ogólnogospodarczego zapotrzebowania na siłę nabywczą. Wyobraźmy sobie, że na rynku niema żadnego rodzaju związań; że każdy występujący z popytem na kredyt może ten kredyt w każdej chwili otrzymać w dowolnej ilości po panującej stopie. W tych warunkach istniałoby dla inwestora finansującego krótkoterminowemi środkami budowę trwałych kapitałów jedno tylko ryzyko: ryzyko zmian w stopie. Po jakiejkolwiek stopie musiałby on jednak zawsze mieć możność otrzymania kredytu. Wchodziłaby tedy w rachubę dla niego jedynie ta niedogodność, że będzie musiał ewentualnie zapłacić za kredyt wyższą stopę. Nie potrzebowałby jednak liczyć się z tem, że może nie udać mu się kredytu wogóle odnowić, przez co stanąłby w obliczu groźnej rozpiętości w czasie pomiędzy własnemi wpłatami i wypłatami. W tym wypadku zatem konkretna możność zastąpienia kredytu długiego pieniądzem krótkim zależałaby jedynie od stosunku pomiędzy obecnym tudzież antycypowanym poziomem stopy krótkoterminowej a stopą długoterminową w p u n k c i e w y j ś c i o w y m.

Sytuacja zmienia się jednak, jeśli bardziej zgodnie z empirycznemi stosunkami przyjmiemy, że kredytu nie można dostać w każdym czasie w dowolnych ilościach, lecz że istnieją różnego rodzaju b e z p o ś r e d n i e ograniczenia popytu, których natężenie podlega rozmaitym zmianom w czasie. Zmiany te zależą oczywiście przedewszystkiem od rozwoju sytuacji konjunkturalnej. Ubocznie grają tu jednak rolę także wszystkie inne czynniki, które odbijają się na „płynności" aparatu kredytowego.

Istniejące na rynku ograniczenia nie muszą koniecznie nosić charakteru rygorystycznego kontyngentowania kredytu, które nie nawiązuje ani do skali rentowności ani do ryzyka konkretnych firm. Istnieje także racjonowanie innego rodzaju, właściwe w gruncie rzeczy wszystkim rynkom kredytowym. Wynika ono wyłącznie stąd, że kredytodawca uważa ryzyko udzielonego kredytu za uzależnione od stopnia ekspansji kredytowanego przedsiębiorstwa. Wraz z jego wzrostem bowiem, zwłaszcza jeśli nie mamy do czynienia z towarem rynkowo jednolitym, wzmagają się trudności zbytu [1]). Bank udziela więc danemu przedsiębiorstwu do pewnej granicy kredytu po rynkowej stopie, dodatkowe żądania kredytowe gotów jest jednak pokryć jedynie po coraz wyższych stawkach. Dla przedsiębiorcy rodzi się w związku z tem podwójne ryzyko. Raz z tego tytułu, że planowane kwantum kredytowe może okazać się niewystarczające (np. wskutek zwyżki płac lub cen), przez co musiałby on sięgać po kredyty coraz droższe; powtóre stąd, że w związku z przesunięciami ogólno - konjukturalnemi, branżowemi lub nawet dotyczącemi tylko sytuacji jego własnego przedsiębiorstwa, kredytodawca może zmniejszać mu dawkę kredytu oprocentowanego według „normalnej" stawki rynkowej. W swym ogólnym mechaniźmie ten system racjonowania działa zresztą tak samo jak system rzeczywistych kontyngentów. Należy bowiem pamiętać o tem, że nawet w najbardziej surowo zreglamentowanym ustroju kredytowym dochodzi zawsze do wytworzenia się ośrodków o wolnej stopie, gdzie stopa ta oczywiście jest najdroższa na całym rynku, i że te wolne ośrodki spełniają tę samą funkcję, którą w systemie niekontyngentowanym pełnią owe stopniowo rosnące stawki procentowe, wyższe od „normalnej".

Otóż w związku ze zmiennością systemu bezpośrednich ograniczeń kredytowych, niezależnie, czy wypływa on z takich czy innych źródeł, przedsiębiorca musi liczyć się z tem, że istniejąca w punkcie wyjściowym repartycja nie będzie po wsze czasy niezmieniona. Musi spodziewać się fluktuacyj, które dadzą mu do rozporządzenia szerszą lub węższą marżę kredytową. W każdym razie przedsiębiorca ma tu przed sobą jako ważny element powodzenia swojej „kombinacji wytwórczej", obok ryzyka wahań w stopie rynkowej, także ryzyko związane ze sposobem przyszłego kształtowania się współczynnika repartycji. Ł ą c z n i e d o p i e r o t a w i ą z k a r y z y k r e p r e z e n t u j e w ł a ś c i w y „k o s z t t r a n s f o r m a c j i" k r ó t k o t e r m i n o w e j d y s p o z y c j i n a k a p i t a ł y o d ł u g i m o k r e s i e o b r o t u.

Nie możemy tu niestety wdawać się w bliższe szczegóły oraz subtelności dotyczące z jednej strony wzajemnego stosunku tych dwóch zasadniczych typów ryzyka wchodzących w skład „kosztu transformacji", z drugiej strony ich oddziaływania na rozmaite procesy gospodarcze, aczkolwiek analiza taka mogłaby ułatwić wgląd w niejedno ciemne dotąd zagadnienie. Wskażemy jedynie na to, że nasze ujmowanie stosunku kredytu krótkoterminowego do kredytu długoterminowego pozwala łatwo wyjaśnić paradoksalne napozór zachowanie się przedsiębiorców w przebiegu konjunkturalnym. Zwyczajnie zachodzą mianowicie zjawiska intensywnego inwestowania zapomocą krótkoterminowych środków w czasie ożywienia, natomiast są procesy te całkowicie zahamowane w okresie zaawansowanej depresji. Przy powierzchownej obserwacji winno naturalnie być odwrotnie, gdyż w depresji rozpiętość pomiędzy stopą długo a krótkoterminową jest największa. Stan ten tłumaczy się w głównej mierze ewolucją

[1]) Por. E. Chamberlin, The theory of moonopolistic competition (Harvard Economic Studies vol. XXXVIII), Cambridge, 1933.

konjunkturalną przewidywanej rentowności nowych inwestycyj, która w ożywieniu jest wysoka, a podczas depresji niezmiernie mała. W określonych punktach cyklu uwydatnia się jednak także wpływ sytuacji rynku kredytowego. W toku ożywienia mianowicie panuje charakterystyczna „łatwość" otrzymania kredytu, której źródło tkwi w optymistycznych ocenach i zapatrywaniach kredytodawców na warunki rentowności i rozwój przedsiębiorstw. W depresji ci sami kredytodawcy są nadmiernie ostrożni, obawiają się angażować się na większą skalę w jednem przedsiębiorstwie, a nawet w jednej branży, dążąc do zmniejszenia ryzyka przez jego rozkład na większą ilość firm oraz przez niewielkie przydziały kredytów dla poszczególnych przedsiębiorstw. Tak więc mimo bezwzględnej taniości stopy kredytu krótkoterminowego, „koszt transformacji" pozostaje nadal wysoki, hamując bezpośrednie przechodzenie środków z rynku pieniężnego do inwestacyj [1]).

§ 5. Da się już teraz wyciągnąć pewne wnioski z dotychczasowej analizy. Z chwilą, z którą dane są stopy różnych co do długości kredytów, „koszt transformacji", tudzież poziom przewidywanej rentowności produkcji, możemy bez trudu przewidzieć, jak kształtować się będą preferencje przedsiębiorców. Możemy więc powiedzieć, czy dojdzie wogóle do nowych inwestycyj i jakim kredytem będą one finansowane. Nieodzownym warunkiem powstania inwestycji jest, by stopa rentowności wyższa była bądź od stopy długoterminowej, bądź też tylko od stopy rynku krótkoterminowego pieniądza plus „koszt transformacji". Nie jest wymagane, by rentowność przewyższała równocześnie i jedną i drugą stopę rynku kredytowego [2]). Jeśli jednak obie stopy znajdują się poniżej poziomu przewidywanej rentowności, wówczas zwyczajny rachunek wskazuje przedsiębiorcy, z którego źródła czerpać ma środki na finansowanie swej produkcji.

W warunkach empirycznych będziemy mieli najczęściej do czynienia w obrębie przedsiębiorstw z pomieszaniem obu rodzajów kredytów. Wynika to przedewszystkiem stąd, iż racjonowanie kredytów w rzeczywistości polega nietylko na wyznaczaniu ogólnego kwantum kredytowego, lecz najczęściej łączy się z wykreślaniem górnej granicy dla kredytów poszczególnych rodzajów. Wyobraźmy sobie, że jakieś przedsiębiorstwo korzysta z kredytu długoterminowego w wysokości x i krótkoterminowego w wysokości y, przyczem za obydwa płaci „normalną" stopę rynkową. Po przekroczeniu tych marż musi ono płacić w miarę

---

[1]) Logicznie nasuwa się tu problem, którego istnienie dotąd uchodziło całkowicie uwagi teorji ekonomicznej. Mamy na myśli kwestję możliwości transformowania kredytu długoterminowego na cele finansowania produkcji o krótkim czasie obrotu kapitałów. Prima facie taka ewentualność wydać się może coprawda dość niezwykła, a nawet niemożliwa. Przy bliższem zapoznaniu się z nią traci ona jednak ten charakter. Staje się nawet dość prawdopodobne, że jest to coś więcej jak czysto teoretyczna konstrukcja, i że empirycznie wypadki tego rodzaju mogą być wcale nie rzadkie. Chybiony byłby w każdym razie nastręczający się tu argument, iż posługiwanie się kredytem długoterminowym zapewnia przedsiębiorstwu nadmiar płynności (odwrotna dysproporcja w czasie pomiędzy wpłatami a wypłatami), przez co powstać muszą znaczne i „niepotrzebne" (bo nie dające żadnego pożądanego ekwiwalentu) koszty. Bezzasadność tego argumentu wynika już z tego, że produkcja krótka ma jak każda produkcja zazwyczaj charakter ciągły. Jest ona też jako ciągła antycypowana przez przedsiębiorcę. To że zwalnia ona w krótkich, regularnie powtarzających się okresach czasu tkwiące w niej kapitały, sprawia, że przedsiębiorca ma możność spłacić cały swój kapitał obrotowy, w razie gdyby powstały trudności w renowacji kredytu. Nie znaczy to jednak, że przedsiębiorca nie ocenia ujemnie takiej ewentualności, zmuszającej go do zaniechania dalszej produkcji, która być może nie przestała w dalszym ciągu być rentowna.

Wynikałoby stąd zatem, że w wielu wypadkach kredyt na długi okres związany, także o ile idzie o finansowanie produkcji kapitału obrotowego, posiada walory nie mniejsze niż kredyt krótki, niekiedy zaś nawet większe. Z drugiej strony jednak istnieje przy takiej kombinacji poważna niedogodność. Niedogodnością tą jest konieczność związania się zgóry z ceną kredytu, wtedy zwłaszcza wyrastająca do rzędu poważnej przeszkody, gdy istnieją na dalszą metę poważniejsze widoki na zniżkę niż na zwyżkę stopy procentowej.

Wszystkie te czynniki zarówno dodatnie jak ujemne z punktu widzenia przewidywań przedsiębiorcy dadzą się wyrazić w postaci odpowiedniej premji i włączyć kalkulacyjnie w każdorazowo istniejący na rynku układ stóp. W ten sposób możliwości wyboru rozszerzają się. Przedsiębiorca musi w każdym poszczególnym wypadku nietylko rozstrzygnąć czy finansować trwałe inwestycje sposobem krótkoterminowym czy długoterminowo, ale winien też zastanowić się, czy w danym momencie nie istnieją warunki dla ściągnięcia środków z rynku kapitałowego dla kredytowania bieżącej produkcji kapitału obrotowego.

Istnieją poważne dane do przypuszczenia, iż zjawisko obracania środków długoterminowych na krótkoterminową produkcję zachodziło w Polsce w ciągu ostatniego ożywienia konjunkturalnego, i to na dość dużą skalę. Nie stoi to wcale w sprzeczności z faktem, iż równocześnie w bez porównania szerszym jeszcze zakresie miało miejsce transformowanie krótkich kredytów na trwałe kapitały inwestycyjne. W skomplikowanym mechaniźmie rynku kredytowego opartego na kontyngentach, w którym równocześnie obok siebie istnieją kredyty o najrozmaitszych stopach, a pozatem niektóre z tych kredytów są dostępne tylko dla pewnych ściśle określonych grup przedsiębiorstw, zjawisko takie jest zupełnie możliwe. Sprzyjała temu przytem w Polsce okoliczność, iż dla niektórych sfer kredytobiorców stopa kredytu długoterminowego była częstokroć tańsza od stopy krótkoterminowej, nawet jeśli wyłączyć spod obserwacji wysokie stawki krótkoterminowe na rynku pozabankowym.

[2]) Podkreślenie to wydaje się nader istotne, gdyż w literaturze neo - wicksellowskiej (która jedyna temi problemami zajmuje się), panuje w tej dziedzinie duża niejasność. I tak, o ile można wnioskować z dość mglistych sformułowań, wielu autorów uważa za niezbędne dla istnienia t. zw. pozytywnej dywergencji, by stopa naturalna wyższa była od wszystkich bieżących stóp kredytowych. Inni znów explicite definjują bieżącą stopę jako przeciętną z różnych stawek kredytowych (Myrdal, Der Gleichgewichtsbegriff als Instrument der geldtheoretischen Analyse). Jeszcze inni twierdzą iż istnieje „tyleż różnorodnych stóp równowagi, co oddzielonych od siebie rynków kredytowych" (Koopmans, Zum Problem des neutralen Geldes).

wzmagania się swoich żądań kredytowych odsetki wyższe. Otóż możliwe jest, iż aż do wyczerpania pełnego kwantum x kredytu długoterminowego koszt transformacji będzie dostatecznie wysoki, by przeciwdziałać używaniu kredytu krótkoterminowego na inwestycje. W miarę jednak wkraczania w dziedzinę sukcesywnie rosnących stawek długoterminowych „koszt transformacji" kredytu krótkoterminowego staje się relatywnie coraz niższy, tak że wkońcu przestaje on stanowić przeszkodę w skierowywaniu krótkoterminowej dyspozycji na cele budowy trwałych kapitałów.

W pewnych warunkach automatyzm rynkowy, bez jakiejkolwiek świadomej regulacji zzewnątrz, może pociągnąć za sobą zupełnie analogiczne skutki w tym kierunku. Np. zdarza się dość często, że przedsiębiorstwo plasuje na rynku tylko określony pakiet swych walorów, znacznie mniejszy, niż jego ogólne zapotrzebowanie na kredyt inwestycyjny. Próby zwiększenia emisji mogą bowiem tak dalece obniżać kursy i podnosić stopę, iż od pewnego punktu zaczyna się opłacać przedsiębiorstwu marginalne części inwestycyj finansować kredytem krótkoterminowym.

§ 6. Dalszą kwestją, której zbadanie zbliży nas do zrozumienia ogólno - gospodarczych powiązań depresji, jest zagadnienie konieczności wyrównywania się stóp na rynku długoterminowego oraz krótkoterminowego kredytu. Należy zapytać, czy wogóle istnieje tendencja w tym kierunku, a jeśli istnieje, to jaki jest jej mechanizm.

Dla teorji dawniejszej dążność do wyrównywania się stopy w obrębie całego rynku, była nieledwie samo przez się zrozumiałym postulatem. Ponieważ jednak teorja ta nie znała wogóle problemów wzajemnej substytucji kredytu krótko i długoterminowego w produkcji różnego typu — przeto nie mogła też dopatrywać się sił prowadzących do wyrównania we fluktuacjach p o s t r o n i e p o p y t u na kredyt. A priori w rachubę wchodziły tu jedynie przesunięcia partyj podaży. Według teorji tej ludzie lokujący swe oszczędności (tudzież banki operujące zarówno „prawdziwemi" oszczędnościami, jak i dodatkową siłą nabywczą) w zależności od stosunkowego natężenia ogólno - gospodarczego zapotrzebowania na środki krótko i długoterminowe (które odzwierciedlać się musi w stopie rynku pieniężnego i kapitałowego) przenoszą tak długo swe zaofiarowanie z jednej części rynku kredytowego na drugą, aż ich ceny całkowicie się niwelują .

Abstrahując już od nieuzasadnionego nieuwzględniania jakichkolwiek możliwości przesunięć po stronie popytu, słuszność rozumowania tego zależy od przyjęcia jednej niewypowiedzianej przesłanki. Mianowicie, że w każdym wypadku ludzie ofiarujący swe oszczędności na rynku, mają te same preferencje w stosunku do lokat płatnych w bliskim i dalekim terminie. Jest jasne jednak, że przesłanka ta jest nieuzasadniona. W zależności bowiem od warunków rentowności, od stanu ogólnej wypłacalności i t. p. czynników, podmioty gospodarcze wolą rozporządzać mniej lub bardziej płynnemi aktywami, co odbijać się musi na ich preferencjach w stosunku do lokat na różny termin związanych [1]).

Z naszego punktu widzenia ośrodek dążności wyrównawczych leżeć musi po stronie popytu, a nie po stronie podaży rynku kredytowego. Z możliwości substytucji kredytów o różnem przeznaczeniu wynika bowiem, że istnienie dostatecznie wielkiej różnicy stóp skłaniać musi przedsiębiorców, poszukujących siły nabywczej, do przerzucania się z rynku pieniężnego na rynek kapitałowy i naodwrót. Dzięki temu powstać muszą dążności niwelacyjne niezależnie od takiego czy innego systemu preferencyj po stronie partyj podaży rynku kredytowego.

Abstrahujmy chwilowo od istnienia „kosztu transformacji", względnie przyjmijmy, że koszt ten wynosi zero. Wówczas jeśli tylko cena rynku kapitałowego podniesie się ponad poziom rynku pieniężnego (lub naodwrót), przedsiębiorcy zaczną swe zapotrzebowanie kredytowe pokrywać tam, gdzie stopa jest niższa. Rynek tańszy musi dzięki temu wykazać zwyżkę — gdyż dodatkowa podaż dostarczana jest przez lokujących o coraz wyższych preferencjach—natomiast rynek droższy zniżkę — gdyż wskutek redukcji popytu odpadają właśnie subjektywnie najdrożsi kredytodawcy — aż dochodzi do wyrównania. Tak więc, gdyby żadne dodatkowe koszty nie były związane z wzajemną substytucją kredytów długich i krótkich, wyrównanie stóp rynku kredytowego byłoby nieodzowne, ale dokonywałoby się ono nie od strony podaży, tylko od strony popytu, t. j. v i a i n w e s t y c j e.

Tak idealny obraz jest jednak możliwy jedynie w systemie gospodarczym pozbawionym ryzyk jakiegokolwiek typu. Ponadto musiałaby w tym systemie stopa procentowa być całkowicie stacjonarna. Jeśli nie spełniona jest ani jedna ani druga przesłanka — a w warukach empirycznych nie są one nigdy spełniane — wchodzą natychmiast w grę czynniki, które przeciwdziałają całkowitemu wyrównywaniu się stóp. Czynniki te istnieją zarówno po stronie popytu jak i podaży.

Po stronie popytu wchodzi tu przedewszystkiem owa wiązka ryzyk, która łącznie z antycypacjami zmian stopy daje „koszt transformacji". Po stronie podaży natomiast wchodzą wszelkie ryzyka, które w nierównomiernym stopniu obciążają cenę rynku pieniężnego z jednej strony a kapitałowego z drugiej. W realnym systemie gospodarczym te ostatnie ryzyka wyśrubowują przeważnie poziom stopy długo-

[1]) Por. też J. R. Hicks Gleichgewicht u. Konjunktur, (Zeitschrift f. Nationalökonoomie, 1933, Bd IV, H 4 oraz tegoż A suggestion for simplifying the theory of money (Economica, February, 1935, Nr. 5).

terminowej ponad poziom krótkoterminowej, a nie naodwrót.

W obrębie ryzyk po stronie podaży należy ściśle odróżnić ryzyka dwojakiego rodzaju: 1) ryzyka „subjektywne", stanowiące tło, na którem wyrastają owe odmienne preferencje oszczędzających w stosunku do lokat czasowo bliższych i dalszych, 2) ryzyka natury bardziej „objektywnej" niż tamte, które wynikają głównie z odmiennego stopnia płynności rozmaitych gospodarstw. Różnica pomiędzy temi ryzykami „subjektywnemi" a „objektywnemi" jest ta, że gdy pierwsze są w każdem niemal gospodarstwie inne, w zależności od układu tych wszystkich dat, które stanowią o indywidualnej sytuacji gospodarczej poszczególnych podmiotów, ryzyka „objektywne" są naogół przez wszystkie gospodarstwa oceniane jednakowo. Stąd wynika różnica dalsza. Oddziaływanie ryzyk subjektywnie rozmaicie ocenianych na stopę zależy od rozmiarów popytu. Przy małym popycie podaż składa się jeszcze z lokujących o stosunkowo dużej płynności; dopiero z jego wzrostem dostają się stopniowo na rynek lokujący o coraz wyższych preferencjach płynności [1]). Natomiast ryzyka „objektywne" ustalają określoną minimalną granicę stopy procentowej nawet wówczas, gdy przy niej popyt na kredyt równa się zero.

Otóż jeśli wprowadzimy splot tych ryzyk do układu, to okazać się musi, że mechanizm wyrównywania się stopy działa tylko w obrębie granic przez te ryzyka wyznaczonych. Ponieważ zaś jakieś ryzyka tego typu zawsze istnieją, p r z e t o n a e m p i r y c z n y c h r y n k a c h i s t n i e ć m u s i z a w s z e r o z p i ę t o ś ć p o m i ę d z y s t o p ą r y n k u p i e n i ę ż n e g o i k a p i t a ł o w e g o. Inna rzecz, że skala tej rozpiętości może być większa lub mniejsza. Jakkolwiekbądź, nie może ona jednak być mniejsza, niż ryzyka po stronie popytu, t. zn. niż każdorazowy „koszt transformacji" [2]).

Może jednak być od niego większa. Zachodzi to wówczas, gdy szczególne ryzyka, ciążące na stopie podaży kredytu długoterminowego, przewyższają „koszt transformacji" kredytów krótkich. Ryzyka po stronie popytu i podaży nie kumulują się bowiem o ile idzie o działanie na dysproporcję pomiędzy stopą pieniężną a stopą rynku kapitałowego. Kumulują się jedynie wszystkie ryzyka po stronie popytu z jednej strony, a po stronie podaży z drugiej, przyczem każdorazowo te z nich, które w sumie są wyższe rozstrzygają o rozmiarach rozpiętości stóp.

§ 7. Spróbujmy teraz zastosować rezultaty naszych dociekań dla wyjaśnienia w najogólniejszych zarysach procesów zachodzących w czasie depresji. Należy przedewszystkiem ustalić związek, jaki zachodzi pomiędzy nikłym wolumenem nowo dokonywanych inwestycyj a sytuacją rynku kredytowego. Zgóry oczywiście możemy już teraz odrzucić powszechnie przyjętą interpretację, jakoby wyłączną czy nawet główną przyczyną wstrzymywania się przedsiębiorców od dokonywania inwestycyj był wysoki stan stopy długoterminowej. Pewne jest dla nas obecnie, że także pozornie niska stopa krótkoterminowa, jeśli wziąć ją łącznie z „kosztem transformacji" jest wysoka, t. zn. wysoka w stosunku do skali rentowności (w innem rozumieniu, jak to słusznie podkreśla Wicksell, pojęcia wysokiej i niskiej stopy wogóle używać nie można). W przeciwnym razie bowiem działalność inwestycyjna nie wykazywałaby wcale w depresji skurczenia, a tylko czerpałaby środki na swą realizację wyłącznie z rynku krótkoterminowego. I to jednak dałoby się pomyśleć jedynie w wypadku, gdyby „objektywne" ryzyka właściwe stopie długoterminowej były wyższe od stopy krótkoterminowej plus „koszt transformacji" (por. rys. 1). Inaczej odpływ klienteli z rynku długoterminowego trwałby tak długo, aż obniżyłby jego stopę do poziomu stopy krótkoterminowej plus „koszt transformacji".

Dlaczego jednakowoż marża rozpiętości między stopą krótko a długoterminową jest w okresie depresji tak szczególnie wielka? Dotychczasowe rozważania pozwalają nam zgóry wykluczyć — wbrew temu co powszechnie się przyjmuje — jakoby stało to w jakimkolwiek związku ze zmienionemi preferencjami oszczędzających w stosunku do długich i krótkich lokat [3]). Prawda, że taka zmiana w preferencjach na niekorzyść długich lokat da się empirycznie stwierdzić w depresji. Jednakowoż na rozpiętość stóp nie może ona mieć żadnego wpływu. Jakiekolwiek byłyby preferencje oszczędzających, nie mogą one podbić stopy długoterminowej ponad poziom stopy rynku pieniądza krótkoterminowego zwiększonej o „koszt transformacji". Nastąpiłby bowiem natychmiast odpływ kredytobiorców z rynku ka-

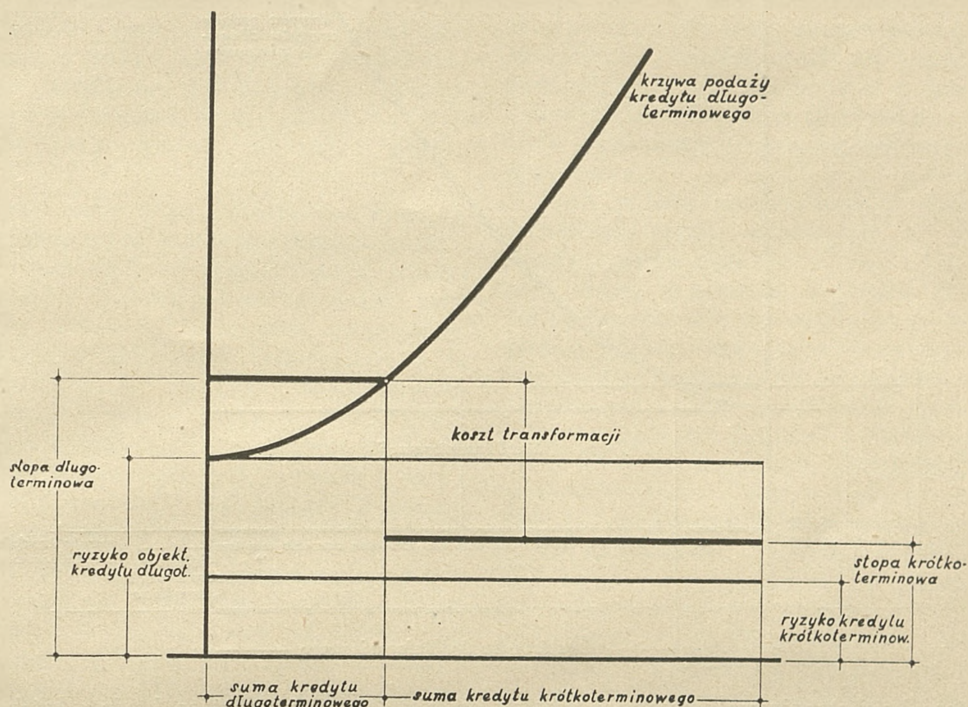
[1]) Jak to w dalszym ciągu jeszcze zobaczymy, różnice między ryzykami „subjektywnemi" w podaży długo i krótkoterminowej, czyli innemi słowy odmienne preferencje oszczędzających w stosunku do lokat długich i krótkich nie mają żadnego wpływu na rozpiętość stopy rynku pieniężnego i kapitałowego. Preferencje te wpływają jedynie na poziom, na którym ostatecznie ustala się stopa jedna i druga.

[2]) Operujemy tu ciągle założeniem, że „objektywne" ryzyka silniej obciążają stopę długoterminową niż krótkoterminową. W rzadkich wypadkach, w których założenie to nie pokrywa się z rzeczywistością (np. jeśli przy braku specjalnych ryzyk złączonych z inwestowaniem kredyt długoterminowy jest zobezpieczony w sposób, który nie da się równie łatwo zrealizować przy kredycie krótkim), może przy określonym układzie krzywej preferencji stopa długoterminowa być niższa od stopy krótkoterminowej plus „koszt preferencji", a zupełnie wyjątkowo nawet niższa od stopy krótkoterminowej netto. I w jednym i w drugim wypadku rzecz jasna, nikt kredytu krótkoterminowego na cele inwestycyjne nie będzie używał.

[3]) Por. w szczególności J. R. Hicks, Gleichgewicht und Konjunktur, l. c. tudzież A suggestion for simplifying the theory of money, l. c. oraz R. Strigl, Kapital und Produktion, Wien, 1934.

pitałowego na rynek krótkoterminowy i trwałby dopóty, aż popyt czerpiący bezpośrednio z środków długoterminowych nie skurczyłby się do tego stopnia by preferencje krańcowych kredytodawców rynku długoterminowego zrównały się ze stopą krótkoterminową plus „koszt transformacji[2]).

może ona z natury rzeczy spaść poniżej granicy zera), — rozpiętość pomiędzy stopą krótko a długoterminową może niższa być od „kosztu transformacji". Jest to poza wymienionym poprzednio (str. 46, uw. 2) jedyny wypadek, kiedy stopa długoterminowa może być niższa od stopy kredytu krotkoterminowego łącznie z „kosztem



Na rysunku tym abstrahujemy dla uproszczenia od istnienia rosnącej krzywej podaży także przy kredycie krótkoterminowym. Przyjmujemy, że oszczędzający — w braku ryzyka — gotowi byliby oddawać siłę nabywczą na krótki termin bez żadnego wynagrodzenia. Wprowadzamy natomiast „objektywne" ryzyka, związane z oddawaniem kredytów krótkoterminowo, niższe od takich ryzyk w kredycie długoterminowym. Popyt kredytowy przedstawiony jest dla uproszczenia w postaci linji prostej, równoległej do linji odciętych.

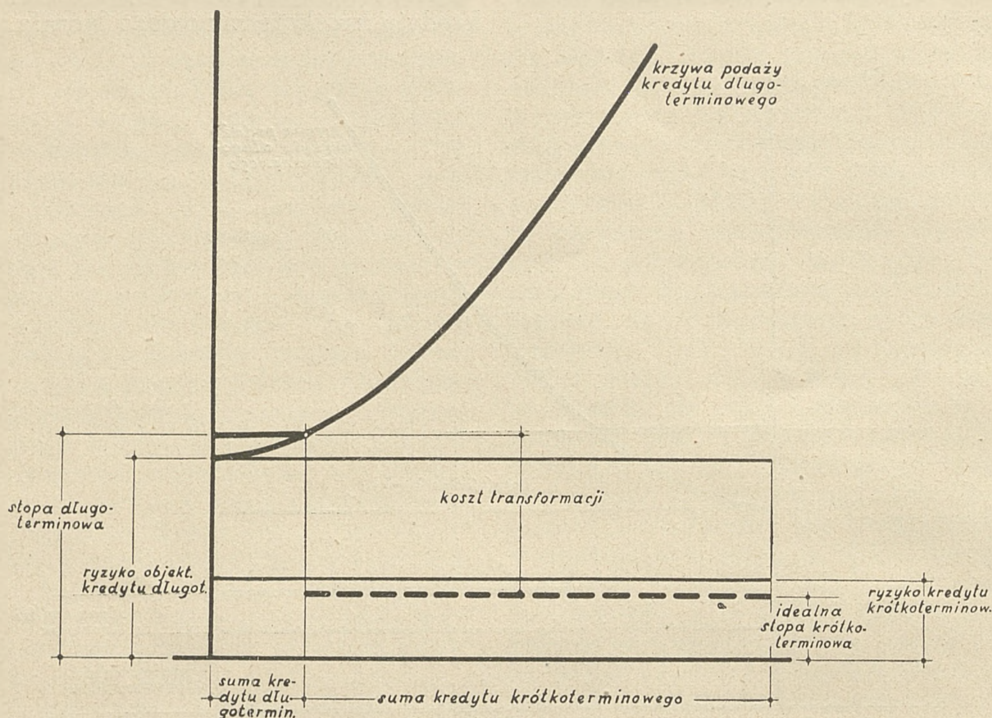
Na podstawie dotychczasowego toku analizy narzucałby się tu argument, że znacznej różnicy pomiędzy stopą krótko a długoterminową w depresji winien jest wyśrubowany „koszt transformacji" (zwłaszcza, że staraliśmy się poprzednio uzasadnić, że rzeczywiście „koszt transformacji" podczas depresji jest naogół wysoki). Tutaj zastosowany argument ten byłby jednak niewystarczający. Polega to na tem, że w wypadku, gdy krzywa popytu kredytowego (czyli skala rentowności produkcji) jest dostatecznie niska, tak, że w znacznym odcinku znajduje się ona poniżej stopy krótkoterminowej plus „koszt transformacji", a ta ostatnia stopa nie może już w dalszym ciągu obniżać się (czy to dlatego, że natrafia na granicę tkwiących w niej „bjektywnych" ryzyk, czy też jeśli brak tych „objektywnych" ryzyk dlatego, że nie transformacji". W każdym razie jednak tego rodzaju stan rzeczy musi wywoływać tendencję do zupełnego zarzucenia kredytu krótkoterminowego na cele finansowania trwałych inwestycyj. Nie znaczy to jednak wcale, że odpowiednio wzrośnie znaczenie rynku kapitałowego. Możliwe jest, że w tym wypadku także kredyt długoterminowy będzie tylko w małym stopniu używany (rys. 2). Wynikiem ostatecznym będzie więc kompletne skurczenie się działalności inwestycyjnej.

Istnienie wysokiego „kosztu transformacji" samo przez się nie tłumaczy więc w sposób wystarczający silnej rozpiętości stóp w depresji. Tłumaczy ją natomiast inny czynnik, który posiada znaczenie dla stosunku między stopą krótko a długoterminową. Mamy tu na myśli nierównomierne „objektywne" ryzyko w pro-

[1]) Wypada tembardziej dziwić się, że w teorji ekonomicznej wyjaśnienie różnic w stopach zapomocą odmiennej skali preferencyj w stosunku do lokat krótko i długoterminowych uzyskało w ostatnich latach tak powszechną aprobatę, iż interpretacja taka niezależnie od jej teoretycznej wadliwości, jest również sprzeczna z faktami. Skoro bowiem źródło tych odmiennych preferencyj tkwi w dążeniu gospodarstw do płynności, to należałoby spodziewać się, że w miarę potęgowania się rezerw kasowych podmioty gospodarcze będą stopniowo coraz bardziej skłonne angażować się w lokatach o dalekim terminie spłaty. Tymczasem w rzeczywistości wcale tak nie jest. Zwłaszcza zawodzi teorja ta w odniesieniu do banków. W okresie, gdy duszą się one wprost w nadmiarze nie dających się krótkoterminowo ulokować środków, nie wykazują one wcale rosnących dążności do lokowania tych środków w sposób długoterminowy.

dukcji na krótką i dalszą metę. Nastręcza się natychmiast wiele czynników, które stanowić mogą źródło tego rodzaju różnic ryzyka w tej właśnie fazie cyklu. W depresji bowiem pozatem, że rentowność rozumiana jako przewidywany ruch cen jest niska, panuje także płynność warunków zbytu, brak zaufania w wypłacalność odbiorców, niepewność co do trwałości stosowanych metod produkcji i t. p. zjawiska, które stanowią o tem, że niebezpieczeństwa związane z uruchomieniem nowych inwestycyj (a niezależne **bezpośrednio** od samego ruchu cen) są wysokie. Jest jasne, ze większość tych ryzyk wogóle nie wchodzi w rachubę przy produkcji krótkiej, produkcji przebiegającej w obrębie istniejącego aparatu wytwórczego. Nie gra tu np. roli ani możliwość zmian w technice wytwarzania, ani kwestja warunków zbytu, które w tak krótkich okresach czasu nie podlegają wybitniejszym zmianom.

Jeśli jednak rzeczywiście w depresji wytwarzają się wysokie ryzyka związane z inwestowaniem w kapitale stałym, to muszą one odzwierciadlać się w sposób dość wierny również w cenie długoterminowej podaży kredytowej. W istniejącym systemie gospodarczym bowiem, w którym jedyną rzeczywistą niefikcyjną gwarancją kredytu jest powodzenie kombinacji wytwórczej, „objektywne" ryzyka kredytodawcy i inwestującego z logiczną koniecznością wykazywać muszą przebieg naogół równoległy [1]).



Idealna stopa krótkoterminowa przedstawia granicę, do której rzeczywista stopa kredytu krótkoterminowego musiałaby obniżyć się, gdyby nie istniały „objektywne" ryzyka. W sytuacji wyobrażonej na rysunku nie mogłaby oczywiście ustalić się równowaga, gdyż wogóle kredyt krótkoterminowy przestałby być używany na inwestycje.

Ten stan rzeczy potęguje w sposób szczególnie intensywny deflacyjne tendencje życia gospodarczego w okresie depresji. Tendencje te zależą, jak wiadomo, od kształtowania się stosunku rentowności do stopy. Im niższa w porównaniu ze stopą rentowność — tem silniejsze procesy kurczenia się inwestycyj, ogólnego wolumenu produkcji, konsumcji i t. d. Otóż wysokie natężenie ryzyka złączonego z inwestowaniem, działając zwyżkowo na dolną granicę ceny podaży kredytu długoterminowego, obniża zarazem rentowność przedsiębiorstwa netto. Przedsiębiorca musi bowiem każdorazowo premję odpowiadającą wysokości przewidywanego ryzyka **odjąć** od antycypowanej rentowności. Tak więc dzięki spotęgowaniu się ryzyka powstaje równocześnie **po obu**

---

[1]) Zachodziłoby pytanie, czy nie winien tego samego ryzyka zawierać także kredyt krótkoterminowy w wypadkach, gdy jest obracany na cele finansowania trwałych inwestycyj. Zgóry jest jasne, że musiałoby to w każdym razie być uzależnione od tego, czy kredytodawca **zdaje sobie sprawę**, że zaofiarowane przez niego krótkoterminowe środki służą na finansowanie trwałych nakładów. Ale nawet wtedy ryzyko jego byłoby bez porównania mniejsze, niż ryzyko lokującego oszczędności w sposób **formalnie** długoterminowy. Odmienny formalno - prawny charakter tranzakcji sprawia bowiem, że zawsze kredytodawca rynku krótkoterminowego ma dużo większą elastyczność posunięć i manewrowania. Nie będąc formalnie zobowiązany do odnawiania kredytu, może on zacząć wycofywać swe wierzytelności, skoro tylko zauważa pogorszenie się sytuacji czy to ogólno - gospodarczej, czy też sytuacji „swego" kredytobiorcy. Natomiast temu, który związał się długoterminowo ze swoim kredytem, nie pozostaje nic innego jak biernie obserwować rozwój wypadków.

stronach układu rentowność — stopa nacisk deflacyjny na życie gospodarcze[1]).

O ile jednak powstawanie tego typu ryzyk (względnie wzrost ich nasilenia) działa szczególnie silnie na pogłębienie deflacyjnych procesów w gospodarstwie, to z drugiej strony ich zanik (względnie zmniejszanie się) musi stanowić czynnik wybitnie sprzyjający odbudowie mechanizmu wiodącego do poprawy. Analogicznie powstaje bowiem wtedy dwustronny inflacyjny nacisk na układ gospodarczy.

Z tego wynikałoby więc, że istnienie specjalnych ryzyk złączonych z inwestowaniem nietylko może tłumaczyć niewspółmiernie wielką rozpiętość stóp w depresji. Ponadto zanik tych ryzyk mógłby tłumaczyć ponowne przeradzanie się depresji w ożywienie (oczywiście o ile ujemna „dywergencja" między wicksellowską stopą równowagi a stopą bieżącą nie byłaby w depresji tak niska, iż mimo zarówno podwójnego wzrostu rentowności, jak i spadku stopy kredytowej, nie zostałaby ona jeszcze przemieniona na „dywergencję" dodatnią).

Nie należy jednak tych fragmentarycznych uwag poczytywać za jakąkolwiek próbę teorji wychodzenia z depresji, czy też nawet tylko za próbę opowiedzenia się za temi teorjami, które problemat depresji oraz automatyzmu konjunkturalnego w tym odcinku usiłują rozwiązać przez wprowadzenie elementu ryzyka (zresztą jak dotąd w najrozmaitszy sposób rozumianego). Każda teorja depresji oraz przetwarzania się depresji w nowe ożywienie musi opierać się na automatyzmie czynników, których działanie przejawia się w sposób ciągły w okresie całego cyklu. Z tego punktu widzenia należałoby zatem wykazać z jednej strony, że ożywienie prowadzi samorzutnie do tworzenia się specjalnych ryzyk złączonych wszelkiemi kapitałowemi inwestycjami—z drugiej zaś, że procesy likwidowania się ryzyk wynikają z wewnętrzną koniecznością z rozwoju procesów depresji. Trudno powiedzieć w obecnem stadjum teorji konjunktury wogóle, a teorji ryzyk w szczególności, czy taka rzecz jest wogóle możliwa. Pewne jest jednak, że dotąd nie udało się nikomu skonstruować schematu, w którymby zarówno siły prowadzące do tworzenia się ryzyk złączonych z inwestowaniem, jakoteż siły niszczące te ryzyka, wywiedzione były z całokształtu poprzedzającej ewolucji gospodarczej.

Jeśli jednak wychodzenie z depresji przez likwidację ryzyk tkwiących w inwestowaniu nie jest w naszem ujęciu teorją w ścisłem tego słowa znaczeniu, to niema również powodu ograniczać się do analizy tego jedynego wypadku. Należy zapytać, czy z naszego ujmowania układu panującego w depresji nie wynikają również inne możliwości prowadzące do przezwyciężenia depresji. Otóż niewątpliwie tak. Przedewszystkiem depresja może zostać przezwyciężona przez wzrost intensywności popytu na kredyt, a więc przez powstanie nowych kombinacyj produkcyjnych. Wymagane jest tylko, by przypuszczalna rentowność tych kombinacyj była dostatecznie wysoka, aby po odjęciu od niej premji równej „objektywnym" ryzykom inwestowania opłacało się jeszcze kombinacje te realizować przy istniejącej cenie bądź kredytu długoterminowego, bądź krótkoterminowego. W dalszym swym rozwoju realizacja takich kombinacyj stwarzałaby już automatycznie warunki dla urzeczywistnienia także kombinacyj „dawnych", które nie były poprzednio uruchomiane dzięki układowi warunków, panującemu w depresji. W depresji bowiem, kiedy na rynku krótkoterminowym (wskutek wysokiego „kosztu transformacji" oraz objektywnych przeszkód hamujących dalsze obniżanie się stopy krótkoterminowej), jakoteż na rynku

---

[1]) W całkowicie uproszczonym schemacie wyglądałoby to następująco. W punkcie wyjściowym przewidywana rentowność wynosi np. 10%, stopa kredytowa 3%. Istnieje więc dodatnia dywergencja na korzyść rentowności. W jakimś momencie powstają zakłócenia, które czynią inwestowanie bardziej ryzykownem. Załóżmy dla dalszego uproszczenia, że kredytobiorcy szacują tak samo dodatkowe ryzyko inwestowania jak oszczędzający dodatkowe ryzyko niewypłacalności inwestorów, (Oczywiście, że w rzeczywistości taka zupełna równoległość nigdy nie zachodzi) i że premja za to ryzyko wynosi 5%. Wtedy rentowność netto obnika się do 5%, stopa zwyżkuje do 8%. Powstaje dywergencja ujemna, przedsiębiorcy muszą zaniechać realizowania odnośnych kombinacyj.

W jednym wypadku mechanizm ten nie ma zastosowania. Wówczas mianowicie, gdy przedsiębiorca inwestuje nie cudze środki pożyczone na rynku kredytowym, a kapitał własny. Wtedy wlicza on ryzyko tylko raz, a nie dwukrotnie. Jeśli odejmie np. nowopostałe ryzyko od przewidywanej rentowności, to nie może równocześnie wliczać go do stopy obliczanej od własnego kapitału. Sam wobec siebie nie może bowiem stać się niewypłacalnym.

Konsekwencje, które stąd wypływają, są zadziwiające, aczkolwiek nie możemy tutaj śledzić za niemi dostatecznie daleko. Okazuje się, że przy włączeniu problematów ryzyka do teorji ekonomicznej, nie da się utrzymać jej kardynalna zasada, dotycząca zupełnej tożsamości kapitału własnego i pożyczonego. W pewnych wypadkach, a zawsze w depresji, przedsiębiorca dysponujący kapitałem własnym ma rentę różniczkową w stosunku do przedsiębiorcy, który ten kapitał musi dopiero pożyczyć na rynku kredytowym. Pierwszy może realizować kombinacje o takiej skali rentowności, których drugi musi w tych samych warunkach poniechać. Ogólnie, wszyscy przedsiębiorcy operujący cudzemi kapitałami muszą mieć kombinacje o stosunkowo wyższej dochodowości, by istniały rynkowe warunki dla ich wcielenia w rzeczywistość.

Ze względu na to, że kapitału własnego — w przeciwieństwie do kredytów — nie można tworzyć z niczego, przedsiębiorcy używający kapitałów własnych, nie mogą całkowicie wyeliminować z życia gospodarczego przedsiębiorców posługujących się kredytami. Mimo to życie gospodarcze rozpada się na dwa wyodrębnione sektory i na tem tle powstać muszą skomplikowane przesunięcia zarówno w sferze realnych zjawisk wytwórczych jak i w sferze kredytowej. Charakter tych przesunięć wymaga jednak odrębnej szczegółowej analizy.

długoterminowym (gdzie „objektywne" ryzyka tak wysoko wyśrubowują cenę podaży, że popyt na nią jest minimalny), istnieje najczęściej większe potencjalne zaofiarowanie środków niż popyt na nie i wskutek tego znaczna część tych środków pozostaje niewykorzystana — wejście na rynek kredytowy nowych kombinacyj o wysokiej skali rentowności nie odbywa się przez wyparcie dotychczasowych kredytobiorców o niższej skali rentowności, lecz przez wciągnięcie dodatkowych, dotąd bezczynnych kredytów do produkcji. Zostaje więc przez to uruchomiony nowy popyt nie istniejący dotąd w gospodarstwie. Popyt ten czyni nietylko bardziej optymistycznemi antycypacje ruchu cen przedsiębiorstw dotąd istniejących; stabilizując warunki zbytu oraz poprawiając wypłacalność, musi on zarazem zredukować wydatnie „objektywne" ryzyka inwestowania. Obniża się więc w ten sposób stopa długoterminowa i wzrasta raz jeszcze rentowność netto (t. zn. rentowność minus premje ryzyka). Jeśli tylko działanie to jest dość intensywne, to dotąd nierentowne kombinacje względnie części kombinacyj stają się automatycznie opłacalne i rozpoczyna się kumulacyjny proces wicksellowski wzwyż.

W tej samej logicznej płaszczyźnie postawić należy interwencję konjunkturalną państwa, polegającą na uruchomieniu nierentujących się robót publicznych. Różnice pomiędzy tym a poprzednim wypadkiem są jedynie następujące: 1) powstanie nowych kombinacyj nie jest wprawdzie procesem w sensie gospodarczym automatycznym, lecz nie jest też planowo i świadomie spowodowane, jak uruchomienie robót publicznych; 2) przy powstawaniu nowych kombinacyj rentowniejszych od dotychczasowych, dodatkowy kredyt zostaje wchłonięty dzięki podniesieniu się rentowności ponad poziom stopy rynku kredytowego, obciążonej wysokiemi ryzykami „objektywnemi", tudzież wydatnym „kosztem transformacji"; natomiast istota interwencji przez roboty publiczne polega na tem, że zjawia się czynnik, który nie kierując się prywatno-gospodarczą zasadą rentowności, nie zraża się czy to wysoką stawką stopy długoterminowej, czy wysokim „kosztem transformacji" kredytu, krótkoterminowego i w ten sposób uruchomia dodatkowe, dotychczas odłogiem leżące środki rynku kredytowego. (Ten sam efekt dadzą oczywiście również środki całkowicie zzewnątrz wprowadzone, a nie zaczerpnięte z rezerw rynku kredytowego). Dalszy przebieg jest natomiast całkowicie analogiczny jak przy powstawaniu nowych kombinacyj. Podnosi się rentowność istniejących zakładów, zmniejsza się wiązka „objektywnych" ryzyk po obu stronach i konjunktura automatycznie już rozwija się po linji wznoszącej się.

§ 8. Trudno nie zauważyć, jak bardzo oddaliliśmy się w naszych ostatecznych wnioskach od „klasycznej" teorji depresji, którą obraliśmy za punkt zaczepienia naszej analizy. Ani jeden z filarów tej teorji nie ostał się w świetle wywodów opartych na idei podziału kredytu na krótko i długoterminowy nie według kryterjów formalno - technicznych, lecz na podstawie ekonomicznych współczynników kosztu i ryzyka.

Okazało się przedewszystkiem, że to nie dysproporcja pomiędzy wysokim stanem stopy rynku kapitałowego a niskim rynku pieniężnego jest winna kunczeniu się działalności inwestycyjnej w depresji. Raczej i mały wolumen inwestycyj i rozbieżność stóp są tylko symptomem tych samych, znacznie głębiej przebiegających procesów ekonomicznych. Okazało się w dalszym ciągu, że rozpiętość stóp nie ma nic wspólnego z silniejszem lub słabszem dążeniem gospodarstwa do płynności, jakoteż z nierównomiernym podziałem podaży na rynek krótko i długoterminowy. Niezależnie bowiem od tego podziału, stopa pieniężna i kapitałowa winny dążyć do wyrównania się. Okazało się, że pozornie niska stopa krótkoterminowa nie jest w sensie ekonomicznym bynajmniej niska. W porównaniu z rentownością nowych inwestycyj jest ona nadmiernie wyśrubowana.

Co najważniejsze, mogliśmy jednak w zupełności obalić oddawna ustaloną tezę, jakoby od strony rynku kredytowego bezpośrednio wychodzić musiało pchnięcie w kierunku nowej zwyżkowej fali konjukturalnej. Obniżka stopy i wzrost podaży, w myśl naszych wywodów, nie muszą wyprzedzać (w sensie logicznym i czasowym) wzrostu napięcia realnych procesów gospodarczych. W pewnych wypadkach zjawiska te przebiegają pod wpływem tych samych bodźców równolegle, a w innych (np. przy istnieniu nowych kombinacyj wytwórczych oraz przy interwencji konjunkturalnej przez inwestycje publiczne) obniża stopy i upłynnienie rynku są dopiero **rezultatem** wzmożonej działalności inwestycyjnej, zainicjonowanej na zupełnie odmiennych przesłankach niż zmiana sytuacji rynku kredytowego.

MICHAŁ KALECKI i LUDWIK LANDAU

Wahania cen i kosztów a wahania produkcji przemysłowej w Polsce

§ 1. Istota zagadnienia. Gwałtowne wahania produkcji przemysłowej, jakie obserwujemy w przebiegu cyklu konjunkturalnego, polegają głównie na fluktuacjach stopnia wykorzystania aparatu wytwórczego, podczas gdy wielkość tego aparatu ulega tylko niewielkim zmianom procentowym. O stopniu wykorzystania aparatu wytwórczego decyduje relacja cen i kosztów; czy i w jakim stopniu uruchomiony ma być dany zakład, rozstrzyga się zapomocą kalkulacji przeprowadzonej na podstawie cen i kosztów — jeśli przeto rośnie stosunek cen produktu do cen elementów wytwórczości, to będzie się opłacało uruchomić zakłady i części zakładów nieczynne dotąd naskutek ich deficytowości. Należy podkreślić, że w rachubę przy tej kalkulacji będą brane nie wszystkie koszty, lecz tylko koszty bieżące t. zn. te, które związane są z utrzymywaniem zakładu w ruchu, a więc koszty surowców i materjałów pomocniczych, robocizny, administracji, podatków, oprocentowania kapitału obrotowego. Natomiast wysokość kosztu amortyzacji i oprocentowania kapitału stałego nie może wpłynąć na kształtowanie się produkcji w *już istniejących zakładach:* każdy zakład lub część zakładu będzie uruchomiona jeśli ceny choć niewiele przekraczają wydatki bieżące związane z wyprodukowaniem jednostki produktu: lepiej jest bowiem zarobić chociaż coś na poczet amortyzacji i oprocentowania kapitału stałego, aniżeli nie zarobić nic. Można tu coprawda zrobić zarzut, że przedsiębiorstwo operujące pożyczonym kapitałem długoterminowym będzie musiało zawiesić wypłaty, jeśli nie zarobi na amortyzację i odsetki. Ale cóż wtedy nastąpi? Przedsiębiorstwo nabyte zostanie po niskiej cenie przez kogo innego i ten nabywca kontynuować będzie produkcję w niezmienionym zakresie (relacja cen i kosztów bieżących nie uległa wszak zmianie) z tą tylko różnicą, że niewielkie nadwyżki cen nad wydatkami bieżącemi wystarczą naskutek niskiej ceny zakupu na amortyzację i oprocentowanie włożonego kapitału.

Skonstatowaliśmy wyżej, że o produkcji w ramach istniejącego aparatu wytwórczego decyduje relacja cen i kosztów. Często na tej podstawie twierdzi się, że powszechne obniżenie kosztów prowadzi do zwiększenia produkcji, że stanowi ono drogę do wyjścia z kryzysu. Zapomina się jednak przytem o reperkusjach, jakie ma redukcja kosztów na siłę nabywczą i tem samem na ogólny poziom cen. Redukcja płac np. wywołuje skurczenie siły nabywczej kierowanej przez robotników i pracowników umysłowych na artykuły konsumcyjne i tem samem zniżkę ich cen: do przemysłu traktowanego jako całość wpływa o tyleż właśnie mniej pieniędzy, ile „zaoszczędzono" na obniżkach płac. W ten sposób obniżenie kosztów nie prowadzi wcale, przynajmniej bezpośrednio, do zwiększenia rentowności (w rozumieniu relacji cen do kosztów), „pociągając" za sobą także i ceny[1]). Oczywiście nie wyłącza to oddziaływań tych procesów w sposób pośredni. Obniżenie kosztów i cen zwiększa konkurencyjność towarów danego kraju na rynkach zagranicznych, jak również redukuje zapotrzebowanie na środki płatnicze, przyczyniając się do obniżki stopy i zachęcając tem samem do inwestycyj — jedno i drugie oddziałuje na produkcję zwyżkowo; z drugiej strony tendencja zniżkowa cen wywołuje przez antycypację likwidowanie zapasów i t. p., wywierając nacisk na produkcję. Wszystko to jednak są zjawiska wtórne obniżania kosztów, bezpośrednio nie wpływa ono, jak to już raz powiedzieliśmy, na kształtowanie się rentowności, a więc i produkcji. Zmiany stosunku cen do kosztów odbywają się pod wpływem automatyzmu konjunkturalnego przejawiającego się w wahaniach działalności inwestycyjnej, bądź też mogą być wywołane przez

[1]) W przemysłach skartelizowanych spadek popytu może nie wywołać obniżenia cen i jeśli przemysły te mają znaczny zasięg, to obniżka płac może doprowadzić do „poprawienia" relacji cen i kosztów; „poprawienie" to jednak będzie miało w tym wypadku za skutek nie wzrost lecz spadek wytwórczości. Mamy tu do czynienia ze szczególnym wypadkiem zakłóceń, jakie wprowadza istnienie karteli do zależności między przeciętną relacją cen i kosztów a wytwórczością (porównaj str. 59).

czynniki egzogeniczne (np. doniosły wynalazek techniczny wywołujący falę inwestycyj, oddziaływanie ze strony rynku zewnętrznego i t. p.). „Wtórne" skutki obniżania kosztów, o których była wyżej mowa, zaklasyfikować będzie można bądź do pierwszego, bądź do drugiego zespołu czynników, w co nie będziemy tu jednak bliżej wchodzić.

Naszem zadaniem w tej pracy jest zbadanie ruchu cen i kosztów wyrobów przemysłowych w okresie 1928—1934 i pokazanie, że obie krzywe wykazują podobny przebieg, zaś rozbieżności między niemi, t. zn. rozpiętości między cenami i płacami mają swoje źródło w czynnikach leżących w sferze innej niż obniżania kosztów. Dalej badamy zależność, jaka zachodzi między tą rozpiętością a wielkością produkcji. Zanim jednak przejdziemy do właściwych obliczeń, musimy jeszcze scharakteryzować w sposób ogólny metodę ich przeprowadzania.

§ 2. Uwagi metodologiczne. Dla zobrazowania ruchu cen i kosztów bieżących całokształtu przemysłu skonstruować musimy wskaźniki tych wielkości. Wskaźniki te obliczać będziemy t. zw. metodą agregatową, t. zn. wskaźnik cen reprezentować będzie zmiany, jakim podlegałyby wartości produkcji przemysłowej o stałej wielkości ilościowej, a więc zmiany wynikające wyłącznie z ruchu cen. Tak samo wskaźnik kosztów obrazować ma zmiany, jakim podlegałaby suma kosztów bieżących przy stałej wielkości i strukturze produkcji przemysłowej, a więc zmiany wynikające wyłącznie z ruchu „kosztów jednostkowych", t. zn. cen surowców, stawek płac i wydajności pracy, obciążeń podatkowych i t. p.

Nietrudno sobie wyobrazić, że takie obliczenie obejmujące wszystkie poszczególne przemysły byłoby niesłychanie żmudne, to też uciekliśmy się w niem do następującego uproszczenia. Obliczamy mianowicie nie wskaźnik cen, lecz wskaźnik cen z potrąceniem z nich kosztów odpowiednich surowców, t. zn. wskaźnik łączny t. zw. marż zarobkowych poszczególnych przemysłów i odpowiednio obliczamy wskaźnik kosztów bieżących z wyłączeniem surowców. Oczywiście dla tych dwu nowych szeregów pozostają w mocy wszystkie rozważania poprzedniego paragrafu, gdyż przy kalkulacji uruchomienia danego zakładu można, zamiast zestawiać ze sobą ceny i koszty bieżące, operować marżami zarobkowemi i kosztami bieżącemi poza kosztem surowców.

Odpowiednio do tego, cośmy powiedzieli na początku tego paragrafu o wskaźnikach cen i kosztów — wskaźnik marż zarobkowych obliczonych metodą agregatową będzie obrazował, jakby się zmieniała suma „wartości dodanych" poszczególnych przemysłów (wartości dodanych przez proces produkcji do surowców w tych przemysłach), gdyby ogólna wielkość i struktura produkcji pozostała bez zmiany, a zmieniały się tylko marże zarobkowe — różnice między ceną a kosztem surowców. Wskaźnik zaś kosztów bieżących reprezentować będzie zmiany, jakim podlegałaby przy stałej wielkości i strukturze produkcji suma kosztów bieżących z wyłączeniem surowców. Ale jeśli chodzi o pierwszy z tych wskaźników, to suma „wartości dodanych" poszczególnych przemysłów równa się wartości „dodanej" przez cały przemysł, t. zn. równa się wartości ogółu produktów wychodzących z przemysłu traktowanego jako całość, t. zn. nie podlegających już dalszej obróbce przemysłowej minus wartość surowców i półfabrykatów zagranicznych oraz krajowych rolniczych i minus koszt przewozu wszelkiego rodzaju surowców przetwarzanych przez przemysł. Wskaźnik więc marż zarobkowych obliczymy, „potrącając" ze wskaźnika cen artykułów wychodzących z przemysłu wskaźniki cen surowców i półfabrykatów zagranicznych oraz krajowych rolniczych i wskaznik taryf kolejowych ogółu surowców i półfabrykatów przetwarzanych przez przemysł.

Jak widzimy, uproszczenie nasze polega na wyeliminowaniu z obliczenia cen surowców i półfabrykatów wytwarzanych w jednych gałęziach przemysłu, a przeznaczonych dla przerobu w innych. W tym wypadku to, co jest ceną dla jednego przemysłu, stanowi koszt dla drugiego i dlatego nie może okazać wpływu na ogólny wskaźnik marży zarobkowej.

Przechodząc do szczegółów obliczeń, zaznaczamy, że wskaźniki marż zarobkowych i kosztów bieżących dotyczą — tak samo jak wskaźnik produkcji Instytutu — jedynie wielkiego i średniego przemysłu, właśnie w tym celu, by przy analizie dopuszczalne było zestawienie tych trzech szeregów. Nie wzięto także pod uwagę przy obliczaniu wskaźników marż zarobkowych cen i kosztów wyrobów monopolowych, dla których kształtowanie się wytwórczości nie pozostaje w żadnym związku z relacją cen i kosztów. Postępując konsekwentnie, należałoby skorygować wskaźnik wytwórczości, eliminując z jego obliczenia produkcję spirytusu, tytoniu i zapałek, czego jednak nie uczyniono, gdyż poprawki te byłyby nieznaczne.

§ 3. Obliczenia wskaźnika marż zarobkowych w przemyśle. W myśl rozważań zawartych w poprzednim paragrafie obliczenie to przeprowadzamy w sposób następujący. Przedewszystkiem obliczamy ogólny wskaźnik cen artykułów wychodzących z przemysłu, t. zn. wszystkich wytworów przemysłowych poza temi surowcami i półfabrykatami, które są przeznaczone dla dalszego przetwarzania w przemyśle. Dalej obliczamy wskaźnik cen surowców i półfabrykatów zagranicznych i krajowych rolniczych oraz wskaźnik taryf kolejowych dla wszelkiego rodzaju surowców i półfabrykatów używanych przez przemysł. Mając wartość łączną dóbr wychodzących z przemysłu w przyjętym za podstawę roku 1928 (jak zobaczymy później, 6,7 miljard. zł.), wartość w tym roku surowców i półfabry-

katów zagranicznych i rolniczych (1,7 miljard. zł.), sumę zapłaconą przez przemysł za przewozy kolejowe użytkowanych przezeń surowców i półfabrykatów (0,3 miljard. zł.) — można skonstruować teraz wskaźnik marż zarobkowych. Mnożymy mianowicie przez wskaźnik cen artykułów wychodzących z przemysłu 6,7 miljard. zł. i otrzymujemy w ten sposób sumy, jakieby wynosiła w poszczególnych latach wartość produkcji przemysłowej, gdyby wielkość i struktura tej produkcji pozostawała bez zmiany. Mnożymy dalej przez wskaźnik cen surowców i półfabrykatów zagranicznych i krajowych rolniczych 1,7 miljard. zł., otrzymując wartość tych surowców przy niezmienionej wielkości i strukturze zapotrzebowania na nie ze strony przemysłu, i analogicznie mnożymy 0,3 miljard. zł. przez wskaźnik taryf kolejowych od przewozu wszelkiego rodzaju surowców użytkowanych przez przemysł. Różnica między pierwszą pozycją a dwiema następnemi da nam dla poszczególnych lat sumę marż zarobkowych, jakąby w tych latach przemysł uzyskiwał, gdyby wielkość i struktura produkcji pozostawała bez zmiany. Dzieląc teraz ten szereg przez sumę marż zarobkowych w przyjętym za podstawę r. 1928, t. zn. przez sumę 6,7 — 1,7 — 0,3 = 4,7 miljard. zł., otrzymamy wreszcie wskaźnik marż zarobkowych w przemyśle. Przechodzimy teraz do szczegółów tego obliczenia.

Wskaźnik cen artykułów wychodzących z przemysłu. Rozbijmy przedewszystkiem ogół tych artykułów na sprzedaż w kraju i eksport, ponieważ ceny wewnętrzne i wywozowe kształtują się odrębnie.

Konstruujemy najpierw wskaźnik cen artykułów wychodzących z przemysłu na rynek wewnętrzny. Wypada tu uwzględnić artykuły gotowe dla konsumcji poza żywnościowemi (tkaniny, naczynia, meble i t. d.), artykuły żywnościowe oraz surowce i półfabrykaty dla konsumcji (cukier, piwo, nafta — wyrobów monopolowych, jak zaznaczono w poprzednim paragrafie, nie uwzględniamy), węgiel dla kolei i na opał (węgiel zużywany przez przemysł nie jest oczywiście artykułem wychodzącym z przemysłu), dobra gotowe inwestycyjne (budowle, maszyny), wyroby dla produkcji rolnej (nawozy sztuczne, narzędzia i maszyny rolnicze i t. d.). Bierzemy oczywiście pod uwagę zawsze ceny hurtowe uzyskiwane przez producentów. Poniżej zestawiamy odnośne wskaźniki grupowe cen oraz ich wagi obliczone na podstawie wartości zbytu wewnętrznego tych grup towarowych w przyjętym za podstawę r. 1928.

	Wagi	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934
Artykuły gotowe dla konsumcji (poza żywnościowemi	34	100,0	98,6	91,9	78,9	67,6	61,4	59,2
Cukier, piwo, nafta (bez akcyzy) . .	12	100,0	105,8	108,7	107,3	102,0	90,3	86,0
Węgiel opałowy	8	100,0	113,8	116,1	116,1	107,2	96,5	91,5
Dobra gotowe inwestycyjne . . .	36	100,0	103,5	101,0	90,5	80,5	70,5	67,7
Wyroby dla produkcji rolnej . . .	10	100,0	101,3	99,2	91,5	81,4	75,8	71,1
Artykuły wychodzące z przemysłu na rynek krajowy	100	100,0	102,7	99,9	90,7	80,9	72,4	69,3

Zużytkowane tu wskaźniki grupowe są bądź skorygowanemi wskaźnikami obliczanemi stale w Instytucie, bądź też zostały ad hoc skonstruowane. We wskaźniku cen wyrobów gotowych wprowadzono korektywy na rabaty udzielane od cen cennikowych przy sprzedaży towarów włókienniczych. Wskaźnik łączny cen cukru, piwa i nafty obliczono, potrącając akcyzę, gdyż chodzi nam wszak zawsze, jak to już wspominaliśmy, o ceny otrzymane przez producentów. Dla węgla „kolejowego" i opałowego przyjęto oczywiście wskaźnik cen węgla loco kopalnia (to więc, że bierzemy tu pod uwagę tylko węgiel kolejowy i opałowy znajduje swój wyraz jedynie w wadze), przyczem uwzględniono również rabaty. Wreszcie wskaźnik gotowych dóbr inwestycyjnych skonstruowano specjalnie na podstawie cen materjałów budowlanych i maszyn, a wskaźnik cen wyrobów dla produkcji rolnej reprezentuje podgrupę obliczanego stale w Instytucie wskaźnika cen wyrobów nabywanych przez rolników. Nie uwzględniono tu jeszcze szeregu drobnych artykułów konsumcyjnych (np. gazety), które jednak na wskaźniku ogólnym odbiłyby się tylko nieznacznie.

Po obliczeniu wskaźnika cen artykułów wychodzących z przemysłu na rynek krajowy zajmiemy się teraz wskaźnikiem cen artykułów przemysłowych eksportowych. Wskaźnik taki obliczony został w artykule L. Landaua „Wywóz polski w okresie kryzysu"[1], gdzie jednak za podstawę przyjęto ceny uzyskiwane loco granica. Wprowadzając szacunkowe korektywy na koszt przewozu, otrzymamy dla wskaźników cen otrzymywanych przez producentów przy wywozie:

---

[1]) Prace Instytutu Badania Konjunktur Gospodarczych i Cen, r. 1934, zesz. 2—3.

	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934
Wskaźnik cen eksportowych	100.0	99.1	84.5	70.3	59.0	54.4	51.3

Pozostaje teraz jeszcze połączyć obydwa wskaźniki: cen artykułów wychodzących z przemysłu na rynek wewnętrzny i cen eksportowych. Wartość produkcji wielkiego i średniego przemysłu w przyjętym za podstawę r. 1928 oszacowano, korzystając m. inn. z danych otrzymanych przy badaniach nad dochodem społecznym, na 6,7 miljard. zł. (liczono według cen producentów), z tego na eksport przypadało ok. 1,4 miljard. zł., t. zn. 21%, a więc na zbyt wewnętrzny 79%. W innych latach odsetki te ulegały oczywiście zmianie. Powstaje teraz kwestja, czy należy wskaźniki cen artykułów wychodzących z przemysłu na rynek krajowy i cen eksportowych ważyć według stałych, czy też według zmiennych wag. Przypuśćmy, że w jakiejś gałęzi przemysłu, która wywozi po cenach niższych, aniżeli sprzedaje w kraju, nastąpił wzrost udziału wywozu. W wyniku tego *średnia cena* uzyskiwana przez ten przemysł obniży się. Jasne jest z tego przykładu, iż korzystać musimy ze zmiennych wag, bo oczywiście dla obliczenia marży zarobkowej brać musimy pod uwagę właśnie ceny średnie. Te zmienne wagi obliczamy według danych o zmianach udziału eksportu w wytwórczości zawartych w cytowanym już artykule L. Landaua. Teraz możemy już wreszcie obliczyć wskaźnik średnich cen artykułów wychodzących z przemysłu.

		1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934
Ceny artykułów wychodzących z przemysłu na rynek krajowy	Waga	79	78	72	68	73	74	75
	Wskaźnik	100,0	102.7	99.9	90.7	80.9	72.4	69.3
Ceny eksportowe	Waga	21	22	28	32	27	26	25
	Wskaźnik	100.0	99.1	84.5	70.3	59.0	54.4	51.3
Średnie ceny artykułów wychodzących z przemysłu	Wskaźnik	100,0	101.9	95.6	84.2	75.0	67.7	64.8

Wskaźnik cen surowców i półfabrykatów zagranicznych i rolniczych krajowych. Konstrukcję tego wskaźnika oparto o obliczany stale w Instytucie wskaźnik cen surowców i półfabrykatów zależnych od zagranicy, odzwierciedlający ruch cen głównych surowców i półfabrykatów importowanych oraz o ceny drewna okrągłego i ceny buraków. Jeśli chodzi o przeciętne ceny roczne tych ostatnich, to natrafia się na tę trudność, że buraki zakupywane są raz do roku w czasie kampanji zaczynającej się we wrześniu. Postępujemy w ten sposób, że dla każdego miesiąca uważamy za miarodajną cenę buraków tej kampanji, z której pochodzi zbyt cukru. A więc w ciągu pierwszych ośmiu miesięcy będzie to cena kampanji zeszłorocznej, w ciągu ostatnich czterech miesięcy — tegorocznej: przeciętną cenę roczną otrzymujemy jako średnią ważoną w stosunku 2:1 ceny buraków kampanji roku ubiegłego i bieżącego.

Wagi dla trzech wskaźników składowych poszukiwanego wskaźnika surowców importowanych i rolniczych krajowych przyjęto odpowiednio do wartości ogólnego zużycia w przemyśle surowców i półfabrykatów zagranicznych oraz wartości zużycia drewna okrągłego i buraków w przyjętym za podstawę r. 1928.

	Wagi	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934
Surowce i półfabrykaty zagraniczne	66	100.0	93.3	68.6	51.0	41.6	43.8	43.2
Drewno okrągłe	17	100.0	93.3	71.9	49.5	38.3	38.7	44.3
Buraki	17	100.0	92.1	75.7	58.4	65.7	63.1	69.9
Wskaźnik cen surowców i półfabrykatów importowanych oraz krajowych rolniczych	100	100.0	93.1	70.4	52.0	45.1	46.2	47.9

Nie uwzględniono tu jeszcze szeregu surowców krajowych (cen skóry i t. p.), mają one jednak podrzędne znaczenie i włączenie ich do wskaźnika niewieleby wpłynęło na jego kształtowanie się. Ogólna wartość zużycia surowców i półfabrykatów zagranicznych i krajowych rolniczych wynosiła w r. 1928 — 1,7 miljard. zł.

Wskaźnik wewnętrznych taryf kolejowych od surowców i półfabrykatów używanych przez przemysł. W braku dokładnych danych przy-

jęliśmy jako gruby szacunek tego wskaźnika — wskaźnik przeciętnych wpływów kolei na tonnokilometr wszelkiego rodzaju ładunków.

	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934
Wskaźnik taryf kolejowych	100.0	102,0	106,2	95,7	97,8	81,2	75,0

Oczywiście, że popełniamy w ten sposób szereg niedokładności. Przeciętna wpływów kolejowych dotyczy ogółu ładunków, a więc również surowców rolnych niezużywanych przez przemysł (zboże, zwierzęta i t. d.), artykułów gotowych i wreszcie całego eksportu. Jeśli chodzi o trzecią pozycję, to zbadanie taryf eksportowych na węgiel, dominujący w ładunkach skierowanych zagranicę, wykazało, że ruch tych taryf był dość podobny do ruchu przytoczonego wyżej wskaźnika przeciętnych wpływów od tonnokilometra; wobec tego wyeliminowanie eksportu z ogółu ładunków nie wpłynęłoby istotnie na kształtowanie się tego wskaźnika. Z dużem prawdopodobieństwem można powiedzieć to samo o pierwszych dwóch pozycjach. Druga nieścisłość polega na tem, że przeciętne wpływy na tonnokilometr zmieniać się mogą nietylko naskutek zmian taryf (względnie stosowania ulg taryfowych), lecz również naskutek zmiany struktury ładunków, zwiększenie np. udziału ładunków materjałów tanich, których przewóz kosztuje również od tonnokilometra stosunkowo mało, wpływa na obniżenie przeciętnego wpływu od tonnokilometra. Wydaje się jednak, że zmiany struktury ładunków, które miały miejsce, nie wywołały istotnych przesunięć między ładunkami „taniemi" i „drogiemi". Zresztą nieścisłość naszego wskaźnika taryf kolejowych surowców i półfabrykatów dla przemysłu nie może okazać istotnego wpływu na całokształt obliczenia marży zarobkowej; ogólna suma kosztów przewozu kolejami tego rodzaju ładunków wynosiła bowiem w r. 1928 tylko ok. 0,3 miljard. zł., co, jak zaraz zobaczymy, przesądza o podrzędnej roli tej pozycji w naszem obliczeniu.

Wskaźnik marży zarobkowej w przemyśle. Teraz możemy już przystąpić do właściwego obliczenia tego wskaźnika. Ogólna wartość produkcji przemysłowej w przyjętym za podstawę r. 1928 wynosiła, jak wyżej podano, 6,7 miljard. zł. Mnożąc tę sumę przez wskaźnik cen artykułów wychodzących z przemysłu otrzymany, ile wynosiłaby wartość tej produkcji w poszczególnych latach, gdyby jej wielkość i struktura pozostawała bez zmiany. Dalej mnożąc wartość zużycia surowców zagranicznych i krajowych rolniczych w r. 1928, wynoszącą 1,7 miljard. zł., oraz globalny koszt przewozów kolejowych surowców dla przemysłu, równy 0,3 miljard. zł., przez odpowiednie wskaźniki cen, względnie taryf kolejowych, otrzymamy, ileby wynosiły wówczas (t. zn. przy niezmienionej wielkości i strukturze produkcji) wartości zużycia tych surowców i kosztu przewozów kolejowych ogółu surowców dla przemysłu. Odejmujemy teraz od pierwszego szeregu drugi i trzeci i dostajemy w ten sposób sumy marż zarobkowych, jakieby zostały zrealizowane w poszczególnych latach przy niezmienionej wielkości i strukturze produkcji; wreszcie dzieląc ten szereg przez sumę marż w r. 1928, otrzymamy wskaźnik marż zarobkowych w przemyśle.

	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934
W miljard. zł. Wartość produkcji	6,70	6,83	6,41	5,64	5,03	4,54	4,34
Zużycie surowców zagranicznych i krajowych rolniczych . . .	1,70	1,58	1,20	0,88	0,77	0,79	0,81
Przewozy kolejowe surowców .	0,30	0,31	0,32	0,29	0,29	0,24	0,23
Marże zarobkowe	4,70	4,94	4,89	4,47	3,97	3,51	3,30
Wskaźnik marż zarobkowych .	100,0	105,1	104.0	95,1	84,5	74,7	70,2

Zgodnie z tem, cośmy mówili w poprzednim ustępie, sumy kosztów przewozu surowców stanowią tylko 6 — 7% odpowiednich sum marż zarobkowych i wobec tego wskaźnik taryf kolejowych odgrywa tylko podrzędną rolę w naszem obliczeniu.

§ 4. W s k a ź n i k j e d n o s t k o w y c h k o s z t ó w p r o d u k c j i. Jak już powiedzieliśmy, jako koszty produkcji traktujemy: 1) tylko *koszty przerobu* w ścisłem znaczeniu, mianowicie poza kosztem surowców i wszelkich nabywanych przez zakład materjałów i 2) tylko *koszty bieżąco pokrywane*, a więc z wyłączeniem takich, które istnieją niezależnie od tego, czy zakład jest w ruchu czy nie; nie pokrywa się to z kosztami proporcjonalnemi, do których nie należą np. wydatki na administrację i częściowo nawet na personel robotniczy, stanowiąc jednak zawsze koszty, które muszą być brane pod uwagę przy kalkulowaniu opłacalności utrzymywania zakładu w ruchu. Wychodząc z tych założeń, uwzględniamy jako składniki kosztów: płace robotników i personelu administracyjnego wraz ze składkami na ubezpieczenia społeczne; obciążenie podatkami związanemi z działalnością przedsiębiorstw, a więc podatkiem przemysłowym, opłatami stemplowemi; obciążenie kosztem oprocentowania kapitału obrotowego. Wymienione składniki nie wyczerpują ogółu kosztów, które powinnibyśmy zasadniczo uwzględnić: pozostają koszty remontu budynków i urządzeń (wykonywanego przez firmy rzemieślnicze), koszty kupowanego prądu (od elektrowni, których ceny nie są reprezentowane we wskaźniku cen), różne koszty biurowe, jak opłaty pocztowe i telefoniczne, przejazdy kolejowe personelu, koszty reklamy, porad prawnych i t. p. Wszystkie te pominięte przez nas składniki stanowią jednak w porów-

naniu z uwzględnionemi część zbyt małą, aby pominięcie to mogło wpłynąć istotnie na ruch wskaźnika.

Płace robotnicze powinny być uwzględnione w obliczeniu wskaźnika jednostkowych kosztów produkcji w postaci wskaźnika sumy płac przypadającej na jednostkę produkcji; taki wskaźnik zaś można skonstruować, uwzględniając z jednej strony zmiany stawek dziennych płac, z drugiej — zmiany wydajności pracy, której wzrost obniża proporcjonalnie koszt robocizny na jednostkę proporcji. W określaniu zmian, jakim ulegały dzienne stawki płac, kierujemy się obliczanym miesięcznie i publikowanym przez Instytut wskaźnikiem płac nominalnych robotników przemysłowych. Gorzej przedstawia się sprawa, jeśli idzie o zmiany wydajności. Bliższemi danemi w tym zakresie rozporządzamy tylko dla niewielu gałęzi, z ważniejszych — dla górnictwa węglowego i dla hutnictwa żelaznego. Powstaje pytanie, czy zmiany w pozostałych przemysłach nie są zbyt duże, aby można je było szacować w grubem przybliżeniu. Tendencje mechanizacji i racjonalizacji pracy niewątpliwie istniały i działały w omawianym przez nas okresie; zarazem jednak pewne odbywające się w latach kryzysowych przesunięcia w produkcji oddziaływały w odwrotnym kierunku: przez nieodnawianie urządzeń podczas kryzysu pogarsza się aparat wytwórczy; gwałtownemu kurczeniu uruchomienia zakładów towarzyszy często zwiększone obciążenie robocizną w działach, związanych z pracą całego zakładu czy oddziału, mało zmieniającą się w zależności od rozmiarów produkcji — w niektórych przemysłach robocizna tego typu stanowi część przeważającą. Wydaje się więc, że w całości przemysłu wzrost wydajności nie mógł być znaczny. Przypuszczenie to potwierdzają ułamkowe dane, jakie otrzymuje się, porównywając zmiany w produkcji i w zatrudnieniu w latach 1929 (1930) — 1933 według statystyki przemysłowej Głównego Urzędu Statystycznego. Tak więc w największym dziale przemysłu przetwórczego, w przemyśle włókienniczym, zmiana zatrudnienia odpowiada prawie ściśle zmianie produkcji; to samo stwierdza się w przemyśle drzewnym; w przemyśle spożywczym niektóre działy wykazują nawet zmniejszenie wydajności (cukrownie, a zwłaszcza browary), co wynika niewątpliwie z dużej roli w robociźnie tych zakładów stałej obsługi; duży wzrost wydajności wykazują niektóre działy przemysłu mineralnego, jak cegielnie, a zwłaszcza cementownie. Biorąc pod uwagę, że w tym ostatnim dziale odbyły się zmiany, oznaczające zupełny przewrót techniczny, i że zmiany tego rodzaju miały dość wyjątkowy charakter, czujemy się uprawnionymi do twierdzenia, że wzrost wydajności pracy w przemyśle przetwórczym nie był w ostatnich latach duży i że nie popełnimy znaczniejszego błędu, przyjmując, że 20% przemysłu było objęte tym wzrostem wynoszącym przeciętnie 15%. Otrzymany w ten sposób 3%-owy wzrost wydajności rozkładamy równomiernie na cały badany okres. Łącząc te wskaźniki z posiadanemi wskaźnikami wydajności pracy w kopalniach węgla i w hutach żelaznych (w ostatnich szacunkowo uzupełniamy rok 1934, dla którego brak jeszcze danych), mianowicie ważąc je w stosunku do udziału w ogólnej sumie wypłat robotniczych, obliczamy ogólny wskaźnik zmian wydajności. Dla otrzymania wskaźników robocizny dzielimy wskaźniki stawek płac robotniczych przez odpowiadające im wskaźniki wydajności pracy.

	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934
Płace robotnicze dniówkowe . .	100,0	108,4	108,1	100,9	92,8	85,5	82,0
Wydajność pracy	100,0	99,7	101,4	104,0	103,6	108,0	109,9
Płace robotnicze na jednostkę produkcji . .	100,0	108,7	106,6	97,0	89,6	79,2	74,6

Płace pracowników umysłowych w przemyśle (t. zn. administracji zakładów, technicznej i biurowej) wyrażałyby się temi samemi wskaźnikami co koszty robocizny, gdyby równolegle zmieniane były dla robotników i administracji stawki płac i równolegle zmieniała się wydajność pracy. Tak jednak nie jest, w szczególności zaś w inny sposób zmienia się wydajność: administracja jest elementem stosunkowo sztywnym, ilość pracy jej przypadająca na jednostkę produkcji maleje przy wzroście wytwórczości, a rośnie przy jej ograniczaniu. Konsekwencją tego jest w latach kryzysowych wzrost stosunku sum wypłat dla administracji do wypłat robotniczych. Statystyka przemysłowa pozwala nam określić wahania tego stosunku, a w ten sposób ustalić, w jakim kierunku i w jakim stopniu wskaźnik kosztu pracy administracji odchylał się od wskaźnika kosztu robocizny. Dla ustalenia wahań stosunku wypłat pracowników umysłowych i robotniczych opieramy się na stosunkach wynikających z danych statystyki przemysłowej dla głównych gałęzi przemysłu przetwórczego (wraz z hutnictwem) oraz na stosunkach dla przemysłu węglowego obliczonych w opracowaniu cen i kosztów wydobycia węgla [1]), przy nadaniu poszczególnym gałęziom stałych wag, odpowiadających sumom wypłat w r. 1928. Ponieważ dane statystyki przemysłowej o wypłatach obejmują tylko lata 1929 — 1933, szacunkowo musieliśmy uzupełnić lata 1928 i 1934: dla r. 1928, w którym poziom produkcji był ten sam co w r. 1929, przyjmując ten sam również stosunek wypłat zarobków administracji i robotników; dla r. 1934, w którym produkcja przekroczyła poziom roku 1932, nie dosię-

[1]) Prace Instytutu Badania Konjunktur Gospodarczych i Cen, zesz. 4 z r. 1933.

gając jednak poziomu r. 1931, przyjmując stosunek jako wartość pośrednią między otrzymanemi dla tych dwóch lat. Zmieniając odpowiednio do zmian tego stosunku wskaźnik kosztu robocizny, otrzymujemy wskaźnik kosztu pracy pracowników umysłowych (administracji).

	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934
Płace robotnicze na jednostkę produkcji	100,0	108,7	106,6	97,0	89,6	79,2	74,6
Stosunek wypłat pracowników umysłowych i robotn. (w %-ach)	23	23	27	30	33	32	31
Płace pracowników umysłowych na jednostkę produkcji	100,0	108,7	125,2	126,5	128,6	110,2	100,6

Zarówno jeśli idzie o płace robotnicze jak i o płace pracowników umysłowych, braliśmy pod uwagę wahania samych płac, nie uwzględnialiśmy zaś *składek na ubezpieczenia społeczne*. Nie ma to znaczenia, gdy stopa składek pozostaje niezmieniona: wówczas wydatek na składki (a ściślej na interesującą nas tu wyłącznie część składek opłacaną przez pracodawców) zmienia się proporcjonalnie do kosztu płac w ścisłem znaczeniu; jeżeli jednak stopa ulega zmianie, wówczas powstaje odpowiednia różnica między zmianami w wydatkach na same płace a zmianami w wydatkach na składki od nich. Uwzględniając zmiany, jakie w omawianym zakresie zachodziły w normach składek — przejściowe obniżenie w latach 1929 — 1931 składki na Fundusz Bezrobocia i podniesienie jej w 1932 r., wzrost składek w 1932 r. na Górnym Śląsku, podniesienie w 1933 r. składki w ubezpieczeniu od bezrobocia pracowników umysłowych, wprowadzenie w 1933 r. opłaty na Fundusz Pracy, wreszcie zmiany wywołane w 1934 r. przez ustawę scaleniową — obliczamy ze wskaźników płac wskaźnik składek ubezpieczeniowych drogą wprowadzenia zmian proporcjonalnych do zmian stopy składkowej.

	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934
Płace robotnicze	100,0	108,7	106,6	97,0	89,6	79,2	74,6
Stopa składek od płac robotniczych (w %-ach) . .	7,2	7,15	7,1	7,2	8,3	9,2	9,3
Składki od płac robotniczych .	100,0	108,0	105,1	97,0	103,3	101,2	96,4
Płace pracowników umysłowych	100,0	108,7	125,2	126,5	128,6	110,2	100,6
Stopa składek od płac pracowników umysłowych (w %-ach) . .	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,8	9,7
Składki pracodawców od płac pracowników umysłowych . . .	100,0	108,7	125,2	126,5	128,6	119,0	97,6

Jako dalszy element kosztów uwzględniamy *obciążenie podatkami*, związanemi z działalnością przedsiębiorstw, t. zn. w pierwszym rzędzie podatkiem przemysłowym oraz opłatami stemplowemi. Wahania obciążenia podatkami jednostki produkcji przy niezmienionych warunkach poboru podatków winnyby w zasadzie odpowiadać ruchowi wartości produkcji (brutto), a więc ruchowi cen wyrobów wychodzących z przedsiębiorstw. Warunki poboru podatków zmieniały się w badanym okresie pod działaniem dwóch czynników: z jednej strony zachodziły zmiany stopy podatkowej, mianowicie stopa ta jest stopniowo obniżana, z drugiej — niewątpliwie w latach kryzysowych wzrosła pod wpływem sytuacji finansowej sprawność aparatu administracyjnego w ściganiu uchybień podatkowych; obie te tendencje działały w przeciwnym kierunku, przynajmniej częściowo — oczywiście tylko w zastosowaniu do życia gospodarczego jako całości, nie zaś do poszczególnych przedsiębiorstw — znosząc się. Porównanie wahań dochodu społecznego przechodzącego przez rynek w jego sumach nominalnych z sumami wpływów z podatku przemysłowego wykazało zgodność wahań i ich amplitudy w obu szeregach. W tych warunkach czuliśmy się uprawnionymi do przyjęcia, że wahania obciążenia podatkowego jednostki produkcji były proporcjonalne do wahań cen.

Również z danych o ruchu cen wychodzimy dla określenia wahań kosztu *oprocentowania kapitału obrotowego*. Ruch cen wyznacza bowiem wahania rozmiarów kapitału zużywanego na jednostkę produkcji; zmiany zaś kosztu tego kapitału określone są przez ruch stopy procentowej. Ideałem z tego punktu widzenia byłoby posiadanie danych o zmianach przeciętnej stopy w obrocie zarówno bankowym, jak i pozabankowym; wobec braku jednak danych o stopie w kredycie pozabankowym i biorąc pod uwagę, że większe przedsiębiorstwa przemysłowe korzystają z kredytu bankowego wogóle, a w dużej mierze z kredytu w banku emisyjnym, oprzemy się na zmianach, jakim ulegała średnia stopa stosowana przy dyskoncie w Banku Polskim i w bankach prywatnych.

	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934
Obciążenie podatkami (wskaźnik cen wyrobów) .	100,0	101,9	95,6	84,2	75,0	67,7	64,8
Stopa oprocentowania kapitału obrotowego . .	10,1	10,8	9,4	9,2	9,0	7,6	7,0
Koszt oprocentowania kapitału obrotowego . .	100,0	109,0	89,0	76,7	66,8	50,9	44,9

Ustaliwszy w ten sposób ruch głównych składników kosztów, musimy — dla skonstruowania wskaźnika ogólnego — nadać im odpowiednie wagi. Jako wagi te bierzemy mianowicie stosunki sum w okresie służącym jako podstawa wskaźników — w roku 1928.

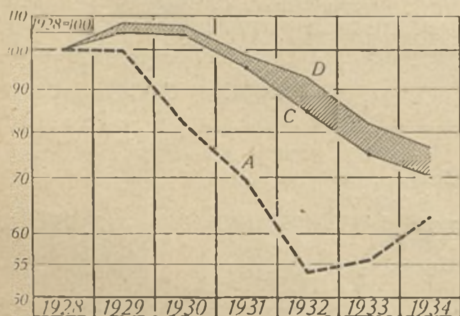
Jako sumę płac robotniczych w przemyśle w r. 1928 bierzemy kwotę 1504 milj. zł., wynikającą z opracowania J. Derengowskiego[1]) dotyczącego właśnie odcinka przemysłu, jaki nas tu interesuje, mianowicie tej części, która odpowiada zasięgowi wskaźnika produkcji przemysłowej. Z obliczonego przez nas (p. wyż.) stosunku wypłat pracowników umysłowych i robotniczych, wynoszącego w 1928 r. 23%, wynika suma płac pracowników umysłowych w wysokości 345 milj. zł. Tym sumom płac odpowiadają — znów otrzymane przez zastosowanie obliczonych poprzednio odsetków — sumy składek na ubezpieczenia społeczne: od płac robotniczych 108 milj. zł. i od płac pracowników umysłowych 35 milj. zł. Obciążenie podatkami szacujemy według statystyki wymiarowej za r. 1928, wyodrębniając z sumy podatku przemysłowego część przypadającą na przedsiębiorstwa przemysłowe; część ta po potrąceniu na drobny przemysł, a zato dodaniu sum nadzwyczajnego dodatku 10%-owego i dodatków komunalnych okazuje się równa 225 milj. zł.; łącznie z częścią opłat stemplowych, odnoszącą się do obrotów przedsiębiorstw przemysłowych, szacujemy obciążenie podatkowe na 275 milj. zł. Wreszcie pozostaje do obliczenia pozycja oprocentowania kapitału obrotowego: szacujemy ją wychodząc z sumy towarów i surowców w bilansach spółek akcyjnych, która wynosiła w 1928 r. 1,2 miljard. zł. Ponieważ udział spółek akcyjnych w obejmowanym naszemi obliczeniami przemyśle stanowi około 65%, całość kapitału obrotowego w 1928 r. szacujemy na 1,8 miljard zł., a koszt jego oprocentowania — na 180 milj. zł.

Nadając otrzymane wagi (które przedstawiamy poniżej w odsetkach sumy ogólnej uwzględnionych składników kosztów) wskaźnikom zmian poszczególnych składników, obliczamy ogólny wskaźnik jednostkowych kosztów produkcji:

	Wagi	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934
Płace robotnicze	61,5	100,0	108,7	106,6	97,0	89,6	79,2	74,6
Płace pracowników umysłowych . .	14	100,0	108,7	125,2	126,5	128,6	110,2	100,6
Składki ubezpieczeniowe[2]) od płac: robotniczych	4,5	100,0	108,0	105,1	97,0	103,3	101,2	96,4
pracowników umysłowych . .	1,5	100,0	108,7	125,2	126,5	128,6	119,0	97,6
Podatki	11	100,0	101,9	95,6	84,2	75,0	67,7	64,8
Oprocentowanie kapitału obrotowego	7,5	100,0	109,0	89,0	76,7	66,8	50,9	44,9
Koszty bieżące ogółem	100	100,0	107,9	106,9	98,6	92,9	81,8	76,3

§ 5. **Wahania cen i kosztów w przemyśle a wahania produkcji w latach 1928 — 1934.** Obliczone w poprzednich poragrafach wskaźniki marż zarobkowych brutto i wskaźniki kosztów zestawiamy na wykresie z przebiegiem wskaźnika produkcji przemysłowej. Już pierwszy rzut oka na wykres przekonywa, jak niesłuszne byłoby dopatrywanie się bezpośredniego związku między kierunkiem zmian kosztów a kierunkiem zmian produkcji. Produkcja skurczyła się między r. 1928 a 1930 przy kosztach zwiększonych, a między r. 1930 a 1932 — przy kosztach zmniejszonych; podczas gdy w ten sposób w okresie lat 1930 — 1932 obniżaniu się kosztów towarzyszyło ograniczanie wytwórczości, w następnym okresie, w latach 1932 — 1934, dalsze obniżanie się kosztów odbywało się przy wzrastającej produkcji.

CENY I KOSZTY A PRODUKCJA
Skala logarytmiczna



A — produkcja przemysłowa, *C* — marże zarobkowe brutto, *D* — koszty bieżące poza surowcami.

Ten brak współzależności między zmianami kosztów a zmianami produkcji polegał na niedostrzeganem często zjawisku przerzucania się zmian z kosztów na ceny i w ten sposób — z punktu widzenia rentowności produkcji — kompensowania się wzajemnego zmian. Jak w pierwszym roku zwrotu konjunktury—1929— zwiększone jeszcze w porównaniu z przeciętną poprzedniego roku płace z jednej strony podnosiły koszty, z drugiej zaś — przez zwiększanie siły nabywczej — ceny, tak w następnych la-

[1]) Kształtowanie się zarobków robotników przemysłowych w latach 1928-1932, Statystyka Pracy, zesz. 2 z r. 1933.
[2]) Wraz z opłatami na Fundusz Pracy.

tach obniżanie płac zmniejszało wprawdzie koszty, zarazem jednak zdejmując odpowiednie sumy z rynku, obniżało ceny. Równoległość ruchu kosztów i cen (a ściślej mówiąc kosztów i marż zarobkowych brutto przemysłu) występuje wyraźnie na wykresie; zmiany z roku na rok kosztów i marż zarobkowych były następujące (w %-ach):

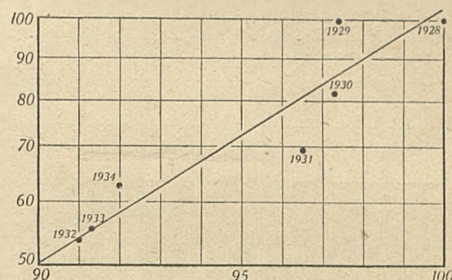
	1929	1930	1931	1932	1933	1934
Zmiany kosztów .	+ 7,9	— 0,9	— 7,8	— 5,8	— 11,9	— 6,7
Zmiany marż zarobkowych . .	+ 5,1	— 1,1	— 8,6	— 11,1	— 11,6	— 6,0

Oczywiście zmiany cen i kosztów nie są identyczne — istnieją pewne odchylenia, marże zarobkowe zmniejszają się w różnych okresach nieco silniej lub nieco słabiej od kosztów: właśnie te odchylenia stanowią o rentowności i kojarzą się z odpowiedniemi wahaniami produkcji. Obniżenie kosztów może stać się w pewnych wypadkach punktem wyjścia powstania takich odchyleń, np. wypierając import lub forsując eksport i umożliwiając w ten sposób rozszerzenie produkcji i obniżenie cen mniej silne, niż kosztów — jest to jednak zależne od warunków konkretnych; bez zbadania tych konkretnych warunków nie można twierdzić, że obniżanie kosztów zmieni sytuację i wpłynie na rentowność i rozmiary produkcji.

Ze zmianami produkcji kojarzą się zatem nie pewne określone kierunki zmian cen i kosztów, ale tylko zmian ich rozpiętości[1]) — zmian, wywoływanych zjawiskami konjunkturalnemi, czy to odbywającemi się w toku „automatyzmu konjunkturalnego", czy to pod wpływem idących z zewnątrz impulsów. Widoczne to jest już na pierwszym naszym wykresie: rozszerzającemu się odstępowi między wskaźnikiem kosztów a wskaźnikiem marży zarobkowej brutto, t. j. zmniejszaniu się marży w porównaniu z kosztami towarzyszy spadek produkcji przemysłowej (do r. 1932); spadek ten ustaje i zaczyna się wzrost produkcji równocześnie z tem, jak odstęp między wskaźnikiem kosztów a wskaźnikiem marży zarobkowej zaczyna się zwężać, t.j. gdy marża zarobkowa zaczyna się podnosić w stosunku do kosztów (od r. 1933). Wyraźniej występuje ten związek na następnym wykresie, na którym przedstawiamy współzależność między wartościami stosunku marż zarobkowych do kosztów a wartościami wskaźnika produkcji przemysłowej.

	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934
Marże zarobkowe brutto	100,0	105,1	104,0	95,1	84,5	74,7	70,2
Koszty produkcji	100,0	107,9	106,9	98,6	92,9	81,8	76,3
Stosunek marż do kosztów . . .	100,0	97,4	97,3	96,5	91,0	91,3	92,0
Produkcja przemysłowa .	100,0	99,7	81,8	69,3	53,7	55,4	62,8

WSPÓŁZALEŻNOŚĆ MIĘDZY ROZPIĘTOŚCIĄ CEN I KOSZTÓW A PRODUKCJĄ



Na osi poziomej odłożono stosunek marż zarobowych brutto do kosztów bieżących poza surowcami, na osi pionowej — produkcję przemysłową (w skali logarytmicznej).

Jak widać z wykresu, współzależność między stosunkiem marż do kosztów a rozmiarami produkcji jest bardzo ścisła. Spółczynnik korelacji między obu szeregami jest bardzo wysoki — 0,933[2]). Należy zaś pamiętać, że istnieją czynniki osłabiające tę współzależność: działanie karteli, które mogą przy spadającej produkcji utrzymywać niezmienioną marżę zarobkową lub ją nawet — zwłaszcza w stosunku do sumy kosztów — powiększać, a odpowiednio posiadają zdolność rozszerzania wytwórczości przy niezwiększonej marży zarobkowej; pewna sztywność, z jaką reaguje przedsiębiorstwo na zjawiska zmieniające kalkulację produkcji — przedsiębiorstwo przy nagłej zmianie ma zawsze tendencję utrzymywania przez pewien czas wytwórczości w rozmiarach odpowiadających dawnej kalkulacji. Jeśli to uwzględnić, to dojdziemy do wniosku, że moment techniczny — błędy w obliczeniach wskaźników kosztów i marż zarobkowych — nie odegrał poważniejszej roli, z wyjątkiem pewnych okresów, w których warunki kształtowały się w sposób specjalny. Takiemi były zwłaszcza lata 1929 i 1931, w których obserwujemy duże odchylenia w ustosunkowaniu wartości wskaźnika produkcji i stosunku marż zarobkowych i kosztów od przeciętnej współzależności. Zanalizowanie czynników, jakie na to wpłynęły, wygodniej będzie przeprowadzić, ba-

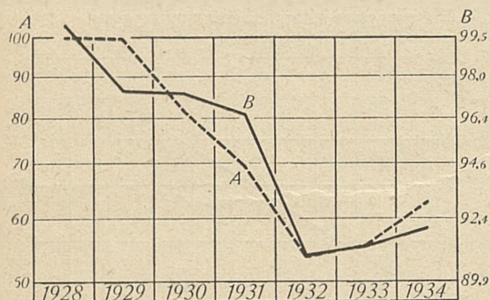
[1]) Sam poziom cen i kosztów ma zasadniczo tendencję podnoszenia się przy wzroście produkcji, a obniżania przy jej spadku — tendencja ta jednak może się zmieniać w zależności od polityki pieniężnej, społecznej i t. p.

[2]) Spółczynnik ten obliczamy — i podobnie przedstawiamy na wykresie — biorąc zamiast samych wskaźników wytwórczości ich logarytmy, co odpowiada założeniu, iż ze zmianami rentowności związane są raczej stosunkowe niż bezwzględne zmiany produkcji; przy oparciu się wprost na wartościach wskaźnika produkcji otrzymuje się spółczynnik korelacji 0,917.

dając rozwój w ciągu całego uwzględnianego okresu stosunku cen i kosztów z jednej strony, wielkości produkcji z drugiej. Rozwój ten przedstawiamy na wykresie skonstruowanym w ten sposób, że skala dla stosunku marż zarobkowych do kosztów powiększona jest odpowiednio do różnicy w amplitudzie wahań tego stosunku i wielkości produkcji — różnica jest taka, że 5%-owemu spadkowi stosunku marż do kosztów odpowiada 30%-owy spadek produkcji.

ROZPIĘTOŚĆ CEN I KOSZTÓW A PRODUKCJA

Skala logarytmiczna



A — produkcja przemysłowa, *B* — stosunek marż zarobkowych brutto do kosztów bieżących poza surowcami. Wskaźniki r. 1928 = 100 wykreślono w różnych skalach.

Obserwując przy pomocy tego wykresu rozwój rentowności i rozmiarów produkcji w Polsce od r. 1928, stwierdzamy następujący przebieg wypadków.

Pierwszy rok kryzysowy — 1929 — charakteryzuje się niezmienioną prawie wielkością produkcji przy silnem już wówczas pogorszeniu się rentowności [1]) (nastąpił wzrost marż zarobkowych, słabszy jednak od wzrostu kosztów, wynikającego z podnoszenia się w latach 1928 i 1929 poziomu płac). Być może, iż wpłynęła na to w tym roku pewna niedokładność naszego szacunku: mianowicie szacując zmiany wydajności pracy w przemyśle przetwórczym, założyliśmy równomierny wzrost jej w całym badanym okresie, a w ten sposób niedoceniliśmy może stopień wzrostu w okresie następującym bezpośrednio po wielkich inwestycjach lat ożywienia. Nie wydaje nam się jednak, by miało to wpłynąć na obliczenie w sposób decydujący. Brak spadku produkcji przy pogorszonym już stosunku cen i marż zarobkowych do kosztów jest widocznie właśnie wynikiem sztywności reakcji przedsiębiorstw, dążących do utrzymania się na dotychczasowym wysokim poziomie uruchomienia zakładów.

Oczywiście może to trwać tylko przez pewien, niezbyt długi czas. To też już w r. 1930 nastąpił gwałtowny spadek produkcji, jakkolwiek stosunek marż zarobkowych do kosztów nie zmienił się już istotnie. Porównanie więc roku 1930 z okresem dobrej konjunktury wykazuje spadek stosunku marż do cen o 2,7%, a produkcji o 18%, co odpowiada dość dokładnie przeciętnej wspólzależności rentowności i rozmiarów produkcji. Był to pierwszy rok obniżania płac robotniczych, które jednak nie wpłynęło zupełnie na rentowność: odpowiednio obniżyły się marże zarobkowe przedsiębiorstw.

Już w 1930 r. zaczął działać czynnik, który znajduje pełny wyraz w przeciętnych za rok 1931: kryzys finansowy, gwałtowne pogorszenie się wypłacalności i wzrost ryzyka tranzakcyj. Przejawem tego było podniesienie się sum protestów wekslowych i liczb upadłości. W naszych obliczeniach nie mogło to być uwzględnione, nic więc dziwnego, że w r. 1931 znajdujemy niewspółmierny ze spadkiem teoretycznej rentowności spadek produkcji: podczas gdy stosunek marż zarobkowych do kosztów obniżył się tylko o 0,8%, produkcja w tym czasie zmniejszyła się o 15%. Wpływ kryzysu finansowego na powstanie tej pozornej rozbieżności ujmować możemy w ten sposób, że stosunek marż zarobkowych do kosztów obniżył się właściwie silniej, niżby to wynikało z naszego obliczenia, ceny bowiem osiągane faktycznie, po potrąceniu strat na niewypłacalnych dłużnikach obniżyły się bardziej, niż wskaźniki cen, ponadto zaś koszty wzrosły przez wkalkulowanie do stopy procentowej na rynku prywatnym zwiększonej premji za ryzyko, czego nie uwzględnia nasz wskaźnik, oparty w tym zakresie jedynie na wahaniach stopy bankowej. Skurczenie produkcji, jakie nastąpiło w 1931 r., stanowiło ogniwo w zjawiskach kryzysowych, wpływające znów kolejno na dalsze kształtowanie się rentowności i rozmiarów produkcji i wzmagające wpływ idącego z zewnątrz czynnika — załamania wywozu, jakie nastąpiło na jesieni 1931 r. i na początku 1932 r. W tych warunkach oczywiście przeprowadzane w szerokiej skali obniżki płac i zmniejszanie kosztów nie mogło poprawić rentowności i kompensowane było przez malejące szybciej jeszcze marże zarobkowe.

W 1932 r., pod działaniem wspomnianych już czynników rozmiary produkcji i rentowność jej wykazują dalsze pogorszenie, osiągając kulminacyjny punkt zniżkowej fali konjunktury. W zestawieniu z rokiem 1930 stwierdzamy tu spadek stosunku marż zarobkowych do kosztów o 6,5% i skurczenie produkcji o 34%: tak wyraża się łączny efekt wypadków z 1931/32 r., kryzysu finansowego i zahamowania eksportu. Przeprowadzane w tym czasie obniżki płac, dające w ciągu roku zniżkę kosztów produkcji o 5,8%, są całkowicie i z nadwyżką pochłaniane przez zniżkę cen.

Stan ten utrzymał się prawie bez zmian w roku 1933. Intensywność procesów obniżania cen i kosztów osiągnęła wtedy największe napięcie — 12%-owy spadek stawek płac i obniżenie się w tym samym stosunku kosztów produkcji są niemal rekordem tego typu procesów. W ślad za zniżką kosztów następowała zniżka cen, tak

---

[1]) Rozumiemy tu przez rentowność stosunek marży zarobkowej do kosztów, którego wahania odbijają zmiany, zachodzące w stosunku zysku (brutto) do kosztów.

że rentowność poprawiła się tylko zupełnie nieznacznie. Istotna zmiana nastąpiła dopiero w drugiej połowie 1933 r. i wyraz jej znajdujemy w przeciętnych za rok 1934.

Impulsem do tej zmiany było datujące się od tego czasu i obejmujące cały rok 1934 zjawisko detezauryzacji. Zwiększona stąd chłonność rynku rozszerzała możliwości zbytu przemysłu i wpływała korzystnie na ceny, tak że trwający spadek marż zarobkowych staje się już wyraźnie mniejszy od spadku kosztów, znamionując poprawę rentowności. Wystąpiłaby ona wyraźniej jeszcze, gdyby równocześnie nie zachodziło zjawisko ukrywające część tej poprawy: polepszona wypłacalność. Jak w 1931 r. wyjątkowo silnie pogorszona wypłacalność powodowała, że rentowność produkcji spadła silniej niż wykazuje obliczony przez nas stosunek marż zarobkowych do kosztów, tak w 1934 r. osiągnięta dzięki udzielaniu w szczupłym tylko zakresie kredytu poprawa wypłacalności powoduje istotnie większą poprawę rentowności. Tem tłumaczy się prawdopodobnie względnie mały wzrost stosunku marż zarobkowych do kosztów [1]) przy dość wydatnym, bo 13%-owym wzroście produkcji. Wszystkie te zjawiska odbywały się przy obniżającym się dalej poziomie cen: marże zarobkowe brutto wykazują w 1934 r. 6%-owy spadek. Ustania tego spadku spodziewać się można dopiero z chwilą ustania — zdającego się już w tej chwili stopniowo zanikać — ruchu zniżkowego płac.

---

[1]) Pozatem wpłynęło na to rozwiązanie kartelu cementowego, któremu towarzyszył ogromny spadek stosunku cen do kosztów, nie pociągający bynajmniej spadku produkcji.

LUDWIK LANDAU

Związek między drobnem mieszczaństwem a ludnością rolniczą i ludnością miejską

Mały w porównaniu z udziałem w liczbie ludności udział rolnictwa w dochodzie społecznym Polski, a zwłaszcza w jego części przechodzącej przez rynek, jest faktem stwierdzonym. Z faktu tego wypływa wniosek o znacznie mniejszej, niż to się zazwyczaj przypuszcza, roli rolnictwa w przebiegu zjawisk konjunkturalnych. Jeśli rolnictwo w okresie dobrej konjunktury i wysokich cen artykułów rolnych, w r. 1929, konsumowało około trzeciej części zbytu wyrobów włókienniczych, to — grając oczywiście poważną rolę w rozwoju zjawisk rynkowych i w zachodzących w gospodarstwie przesunięciach — nie miało jednak znaczenia decydującego; tembardziej nie należy przeceniać roli, granej przez rolników na rynku zbytu artykułów przemysłowych w chwili obecnej, przy sile nabywczej zmniejszonej silniej, niż wśród ludności miejskiej. Powstaje jednak pytanie, czy rola rolnictwa nie zwiększa się znacznie przez oddziaływanie za pośrednictwem innych grup ludności, związanych ściśle z sytuacją rolników, mianowicie drobnego handlu i rzemiosła zatrudnionych na potrzeby rolnictwa. Ustalenie, jaka część ludności żyjącej z drobnego handlu i rzemiosła, t. j. drobnego mieszczaństwa zatrudniona jest dla rolników i w ten sposób rozszerza wpływ zmian ich dochodów, jest właśnie zadaniem poniższych uwag. Okolicznością, jaka pobudziła nas do zajęcia się tem zagadnieniem, jest fakt, że liczby, do których dojść można w tej sprawie, wychodząc z danych o dochodzie społecznym i jego rozkładzie, skontrolować się dają w pewnej mierze publikowanemi obecnie wynikami powszechnego spisu ludności z 1931 r.

§ 1. Aby ustalić liczebność mieszczaństwa obsługującego ludność wiejską (rolniczą) z jednej strony, a miejską (nierolniczą — łącznie z samem właśnie drobnem mieszczaństwem) z drugiej, przeprowadzimy następujące rozumowanie.

Oznaczmy przez N liczbę ludności, dla której potrzeb konsumcyjnych zatrudniona jest dana grupa drobnego mieszczaństwa (liczbę „ludności obsługiwanej"), a przez n —ludności tej grupy drobnego mieszczaństwa wraz z zatrudnionym personelem i jego rodzinami (liczbę „ludności obsługującej"); odpowiednio przez D i d przeciętny dochód konsumowany na głowę każdej z tych grup; dalej oznaczmy przez k udział w dochodzie konsumowanym ludności obsługiwanej wydatków na takie potrzeby, które są zaspokajane przy udziale pracy drobnego mieszczaństwa (t. j. na artykuły nabywane w sklepach i na usługi warsztatów rzemieślniczych; a więc udział wydatków na żywność, odzież i t. p. z pominięciem wydatków na komorne, gaz i elektryczność, przejazdy, szkołę, teatr i kino oraz różne usługi osobiste); wreszcie przez l — udział dochodów drobnego mieszczaństwa (wraz z zatrudnionym personelem) w sumach jego obrotów (a więc w sumach wydawanych przez ludność obsługiwaną w sklepach i warsztatach rzemieślniczych).

Możemy wówczas stwierdzić, że suma dochodów konsumowanych ludności obsługiwanej wynosi $N . D$; ponieważ wydatki na potrzeby, zaspokajane przy udziale pracy drobnego mieszczaństwa, stanowią część k dochodów, więc wyrażają się one sumą $N . D . k$; tyle więc wynoszą obroty drobnomieszczańskich warsztatów pracy. Suma dochodów drobnego mieszczaństwa (ludności obsługującej) wynosi $n . d$; ponieważ zaś stosunek tej sumy do obrotów oznaczyliśmy przez l, więc:

$$\frac{n . d}{N . D . k} = l$$

Stąd otrzymujemy na stosunek $\frac{n}{N}$ formułkę następującą:

$$s = \frac{n}{N} = \frac{D}{d} . k . l$$

A zatem stosunek liczby ludności żyjącej z drobnomieszczańskich warsztatów pracy do liczby ludności, przez nią obsługiwanej, wyraża się iloczynem trzech czynników: 1) stosunku przeciętnych dochodów na głowę ludności obsługiwanej i obsługującej, 2) udziału w budżetach

ludności obsługiwanej wydatków przechodzących przez drobnomieszczaństwo i 3) udziału dochodów drobnomieszczaństwa (wraz z personelem) w sumach jego obrotu. Drobnego mieszczaństwa obsługującego daną grupę ludności jest tem więcej, im wyższe są dochody tej ludności w porównaniu z dochodami kupców i rzemieślników, im więcej ta ludność wydaje, korzystając z ich pośrednictwa, i im większa jest marża dochodowa w tym obrocie. Spróbujemy oszacować wartość każdego z tych czynników przy obsługiwaniu ludności miejskiej (nierolniczej) z jednej strony, ludności rolniczej z drugiej.

Jako podstawy dla tych szacunków służyć nam będą dane zaczerpnięte z obliczeń dochodu społecznego w Polsce i jego rozkładu. Posługiwać się będziemy przytem danemi z roku 1929[1]) jako lepiej reprezentującemi stosunki, w których kształtowała się struktura ludności, od danych z okresu kryzysowego.

Dla wyrażeń d i l przyjmiemy w obu wypadkach wartości jednakowe; wyrażenia D i k obliczymy oddzielnie dla ludności miejskiej i dla ludności rolniczej.

Dochód przeciętny na głowę ludności żyjącej z pracy w zakładach drobnomieszczańskich obliczamy, łącząc grupę drobnego mieszczaństwa w tym składzie, w jakim była ona uwzględniona w obliczeniach dochodu społecznego, z częścią ludności robotniczej odpowiadającej zatrudnieniu w rzemiośle i drobnym handlu (według „Składu zawodowego ludności Polski"); dochód przeciętny na głowę ludności miejskiej (łącznie z samem drobnem mieszczaństwem, które jest w tym wypadku zarazem ludnością obsługującą i obsługiwaną) — łącząc grupy robotników (poza rolnymi), pracowników umysłowych, drobnego mieszczaństwa oraz żyjących z zysku i wolnych zawodów; wreszcie dochód przeciętny na głowę ludności rolniczej — łącząc grupy drobnego rolnictwa, robotników rolnych i ziemian. W wyniku tych obliczeń otrzymujemy jako dochód przeciętny w 1929 r. na głowę: ludności żyjącej z pracy w drobnomieszczańskich warsztatach — 990 zł rocznie, ludności miejskiej — 1175 zł. rocznie, ludności rolniczej (włączając do dochodu obliczoną po cenach detalicznych wartość spożycia produktów własnego gospodarstwa) — 560 zł. rocznie.

Wyrażenie k — udział wydatków przechodzących przez drobne mieszczaństwo — dla ludności miejskiej obliczamy na zasadzie struktury budżetów rodzinnych, robotniczych i pracowników umysłowych. W budżetach robotniczych — przy oparciu się na danych dla grupy III, o poziomie zamożności odpowiadającym przeciętnej ludności robotniczej — wydatki dokonywane z pominięciem drobnego mieszczaństwa, a więc wydatki na komorne, przejazdy, szkołę, kino, elektryczność, niewielka część wydatków na żywność nabywaną bezpośrednio u producentów, stanowią ok. 13% ogółu wydatków konsumcyjnych[2]); przez drobne mieszczaństwo przechodzi więc 87% wydatków rodzin robotniczych. Niższy jest ten odsetek w budżetach pracowników umysłowych (i ludności zamożnej wogóle) — wzrasta w nich mianowicie udział wydatków na różnego rodzaju usługi. Obliczony według grupy I budżetów pracowników umysłowych z ankiety 1932 r. udział wydatków omijających drobne mieszczaństwo wynosi 36% [3]); ponieważ jednak są to grupy wydatków, które w latach 1929 — 1932 wykazały małą tylko zniżkę cen w przeciwieństwie do całości kosztów utrzymania, udział ich w całości wydatków wzrastał — w 1929 r. zaś był niższy i wynosił ok. 28%; przez drobne mieszczaństwo przechodziło zatem wtedy 72% wydatków rodzin pracowników umysłowych. Ważąc odsetki otrzymane dla rodzin robotniczych i pracowników umysłowych odpowiednio do stosunku sum dochodów tych grup, jako odsetek ogólny dla ludności pracowników najemnych znajdujemy 81%. Dla ogółu ludności, wśród której udział budżetów zbliżonych do typu budżetów pracowników umysłowych jest większy, niż wśród żyjących z pracy najemnej, odsetek ten zbliżałby się nieco w kierunku wykazanego w nich odsetka 72%; biorąc ponadto pod uwagę większe możliwości obrotów bezpośrednich z producentami w zakresie artykułów żywnościowych w małych miasteczkach, przyjmiemy ostatecznie odsetek wydatków przechodzących przez drobne mieszczaństwo jako równy dla ludności miejskiej 75%; z tego przypada ok. 45% na żywność, 16% na odzież i 14% na inne artykuły.

Dla ludności rolniczej obliczenie udziału wydatków przechodzących przez drobne mieszczaństwo przeprowadzić należy oddzielnie dla dwóch części dochodu rolników: dochodu rynkowego i naturalnego. Ponieważ jako „spożycie naturalne" traktowano również spożycie dokupywanych artykułów rolnych, część pojmowanego w ten sposób „dochodu naturalnego" realizowana jest za pośrednictwem drobnego mieszczaństwa.

Podział całości dochodu drobnej własności i robotników rolnych jest taki, że 22% przypada na dochód rynkowy, 78% na naturalny. Z dochodu pieniężnego, zużywanego na konsumcję, znaczna większość przechodzi przez drobne

---

1) M. Kalecki i L. Landau. Szacunek dochodu społecznego w r. 1929. Badania nad dochodem społecznym w Polsce, t. 1.

2) Zaliczono tu mianowicie wydatki następujące: komorne, elektryczność i gaz, teatr i kino, składki, religja, przejazdy, usługi osobiste, letnisko, większość „innych wydatków kulturalnych", wydatków na sport, na lekarza i lekarstwa, połowę wydatków na szkołę, na czasopisma i książki, połowę wydatków na kartofle i na kapustę oraz wydatki na inne jarzyny.

3) Komorne, elektryczność, gaz i centralne ogrzewanie, teatr i kino, szkoła, składki, przejazdy, usługi osobiste, letnisko, większość „różnych wydatków kulturalnych" wydatków na sport, połowa wydatków na lekarza i lekarstwa, na czasopisma i książki i na urządzenie i utrzymanie mieszkania, wydatki na inne jarzyny.

mieszczaństwo; według „budżetów puławskich", biorąc za podstawę grupę gospodarstw od 3 do 5 ha, oznaczamy ten odsetek na 86%. Z „dochodu naturalnego" na produkty kupowane przypada w tej grupie gospodarstw 12%, z czego jednak część nabywana jest bez udziału pośredników; można więc przyjąć, że przez drobne mieszczaństwo przechodzi ok. 6% spożycia. Z tych danych jako poszukiwany przez nas udział w całości dochodu wynika:

$$0{,}22 \cdot 0{,}86 + 0{,}78 \cdot 0{,}06 = 0{,}24.$$

Dla ziemian większy jest udział dochodu pieniężnego (ok. 70%), natomiast w nim niewątpliwie mniejszy udział mają wydatki przechodzące przez drobne mieszczaństwo; przyjmując, że ten ostatni wynosi 50%, ustalamy odsetek wydatków ziemian przechodzących przez drobne mieszczaństwo na 35 % całego dochodu. Wiążąc ze sobą odsetki dla drobnego rolnictwa i dla ziemian przy nadaniu im odpowiednich wag, otrzymujemy 25% jako udział interesujących nas wydatków w całości konsumowanego dochodu rolników.

Wreszcie pozostaje nam do określenia wyrażenie l — udział dochodów drobnego mieszczaństwa wraz z zatrudnionym u niego personelem w sumach obrotów. Z obliczeń przeprowadzonych przy szacowaniu dochodu społecznego wynika [1]), że zawarty w sumach zużytych na potrzeby żywnościowe dochód drobnego mieszczaństwa i jego personelu stanowi 24% tych sum, w sumach zużytych na potrzeby odzieżowe — 39%; ważąc te odsetki według stosunku sum wydatków tych grup ludności miejskiej, otrzymuje się jako przeciętny odsetek 28%; inne wydatki, stanowiące już niewielką część obrotów, nie mogą w każdym razie wpłynąć na poważniejsze odchylenie się ogólnej przeciętnej od przeciętnej z powyższych dwóch grup, tak że przyjmiemy 28% jako udział dochodów w obrotach drobnomieszczańskich wogóle. Stosunek ten będziemy też traktowali jako miarodajny dla obrotów z ludnością rolniczą, w których wydatki odzieżowe grają wprawdzie większą rolę, ale zato udział pracy rzemieślniczej jest niewątpliwie mniejszy.

W ten sposób ustaliliśmy wartości wszystkich wyrażeń wchodzących do formułki: $d = 990$ zł., $D = 1175$ zł. dla ludności miejskiej, a 560 zł. dla ludności rolniczej, $k = 0{,}75$ dla pierwszej, 0,25 dla drugiej, $l = 0{,}28$. Podstawiając te wartości we wzór, otrzymujemy:

dla ludności miejskiej

$$s_m = \frac{1175}{990} \cdot 0{,}75 \cdot 0{,}28 = 0{,}25 = 25\,\%$$

dla ludności rolniczej

$$s_r = \frac{560}{990} \cdot 0{,}25 \cdot 0{,}28 = 0{,}040 = 4{,}0\%$$

Zatem 100 osób ludności miejskiej wymaga dla swej obsługi 25 osób ludności drobnomieszczańskiej, podczas gdy 100 osób ludności rolniczej — tylko 4 osób. Różnica ta wynika: 1) z mniejszej zamożności, niższego standardu życiowego ludności rolniczej, 2) z zaspokajania przez ludność rolniczą większej części potrzeb we własnem gospodarstwie, bez pracy i pośrednictwa ludności drobnomieszczańskiej.

§ 2. Jak wspomnieliśmy na wstępie, publikowane obecnie dane spisu ludności z 1931 r. pozwalają w pewnej mierze skontrolować otrzymane powyżej wyniki. Według danych tych mianowicie daje się określić w przybliżeniu dla każdego powiatu liczba ludności żyjącej z pracy w drobnomieszczańskich zakładach. Mając z drugiej strony także liczbę ludności rolniczej w każdym powiecie, a więc i liczbę reszty ludności, oznaczmy: liczbę ludności rolniczej — a, ludności miejskiej z wyłączeniem drobnomieszczańskiej — b, ludności drobnomieszczańskiej (właścicieli i zatrudnionych u nich) — c, stosunek ludności drobnomieszczańskiej związanej z ludnością rolniczą do ludności rolniczej — x, ludności drobnomieszczańskiej związanej z pozostałą ludnością miejską do tej ludności miejskiej — y. Ludnością drobnomieszczańską związaną z ludnością rolniczą jest tu ludność obsługująca ludność rolniczą (w tym sensie jak wyżej, § 1) wraz z ludnością, jaką ją samą obsługuje; analogicznie rozumiemy ludność związaną z resztą ludności miejskiej (poza drobnem mieszczaństwem). Możemy wówczas napisać

$$ax + by = c$$

Jest to oczywiście równanie nieoznaczone. Jeśli jednak weźmiemy do rozważań dwa powiaty i przyjmiemy, że x i y mają w obu te same wartości, to otrzymamy układ równań, który umożliwia nam wyznaczenie wartości x i y. Oczywiście domniemanie to jest słuszne tylko w pewnem przybliżeniu — dlatego, biorąc różne pary powiatów, nie możemy otrzymać rozwiązań identycznych. Na brak identyczności wpływa inny jeszcze czynnik, i to prawdopodobnie w silniejszym stopniu. Rozumowanie nasze zakładało mianowicie, że ludność każdego powiatu jest obsługiwana wyłącznie przez ludność drobnomieszczańską tegoż powiatu i że ta ostatnia nie obsługuje nikogo innego. W zastosowaniu do ludności wiejskiej, kupującej nietylko w sklepach i warsztatach rzemieślniczych własnej miejscowości, ale głównie w okolicznych ośrodkach miejskich (np. przy sposobności targów i jarmarków) założenie to niezawsze jest słuszne, zwłaszcza gdy zdarzy się, że miasto leży blisko granicy powiatu. Ludność drobnomieszczańska jest wówczas w jednym powiecie większa, w drugim mniejsza, niżby to odpowiadało zapotrzebowaniu ze strony ludności danego powiatu; otrzymujemy odpowiednio zniekształcone rozwiązania równań. Ponieważ jednak te fałszywe rozwiązania stanowią pary liczb odchylających się wgórę i wdół od właściwego roz-

[1]) Op. cit., str. 38, 40 i 49 — 51.

wiązania, więc biorąc większą grupę powiatów, rozwiązując odpowiednie układy i znajdując medjany rozwiązań, możemy wpływ tego wyeliminować. Zarazem jednak nie możemy brać grup zbyt dużych, wówczas bowiem zbytnio odchylilibyśmy się od założenia, że wielkości x i y mają te same wartości we wszystkich powiatach.

W praktyce postępowanie nasze przedstawiało się, jak następuje.

Jako rozporządzalny materjał mieliśmy dane ze wszystkich powiatów woj. warszawskiego, wileńskiego (poza miastem Wilnem) i poleskiego oraz z połowy powiatów woj. lwowskiego. Dla każdego z tych powiatów ustaliliśmy wartości a, b i c w ten sposób, że jako ludność drobnomieszczańską w użytem tu znaczeniu (c) potraktowaliśmy ludność zaliczoną w klasyfikacji spisowej do przemysłu i rzemiosła z wyłączeniem dużych i średnich przedsiębiorstw i do handlu towarowego, jako ludność rolniczą (a) — ludność zaliczoną do rolnictwa w ścisłem znaczeniu; dalej wrócimy jeszcze do pewnych odchyleń od rzeczywistości związanych z kwestjami klasyfikacji. Wyeliminowaliśmy z obliczeń powiaty warszawski i wileńsko - trocki jako przylegające do dużych miast, nie objętych obliczeniami; pozatem miasta łączyliśmy z powiatami, do których należą. Powiaty połączyliśmy w trzy grupy: 1) powiaty woj. warszawskiego — jako reprezentacja stosunków w województwach centralnych; 2) powiaty woj. wileńskiego i poleskiego — jako reprezentacja stosunków w województwach wschodnich; 3) powiaty woj. lwowskiego — jako reprezentacja stosunków w województwach południowych; województwa wileńskie i poleskie zdają się właściwie wykazywać pewne różnice między sobą, połączyliśmy je jednak w jedną grupę, aby nie operować zbyt małemi grupami (w woj. wileńskiem 7 powiatów). Dla każdej grupy ustalaliśmy powiaty z największym odsetkiem ludności miejskiej (najwyższym stosunkiem $b : a$) i zestawiając dane dla tego powiatu kolejno z danemi dla każdego z pozostałych, rozwiązywaliśmy szereg układów równań. W ten sposób otrzymaliśmy szereg par rozwiązań na x i y; jako charakteryzujące stosunki przyjmowaliśmy pary odpowiadające powiatom, dla których wartość y stanowiła medjanę wszystkich wartości y danej grupy powiatów.

Nim przejdziemy do przedstawienia rezultatów obliczeń, zastanowimy się nad sposobem, w jaki można zestawiać te rezultaty, t. j. otrzymane wartości x i y z wartościami s_r i s_m, wyznaczonemi w § 1. Różnica zasadnicza polega na tem, że w jednym wypadku obliczamy stosunek ludności drobnomieszczańskiej do ogółu ludności obsługiwanej razem z tą ludnością drobnomieszczańską (s_r i s_m), w drugim — stosunek do samej tylko ludności wiejskiej lub miejskiej poza drobnomieszczaństwem (x i y). Podczas gdy więc dla ludności miejskiej $s_m = \frac{n}{N}$, to $y = \frac{n}{N - n}$; wyznaczając z pierwszej równości $n = s_m . N$ i podstawiając w drugą, znajdujemy

$$y = \frac{s_m}{1 - s_m} \text{ i } s_m = \frac{y}{1 + y}$$

Z formułek tych[1]) określić można łatwo, jakie wartości s_m odpowiadają otrzymanym rozwiązaniom na y; zakładając zaś, że drobnomieszczaństwo wiejskie (obsługujące rolników) wymaga samo takiej samej obsługi jak drobnomieszczaństwo miejskie, możemy również z wartości x przejść na s_r, redukując je znów w stosunku $(1 - s_m)$

Z właściwości materjału statystycznego i sposobu zużycia jego przez nas wynika jednak, że te wartości s_m i s_r będą wyższe od tych, jakich teoretycznie należałoby oczekiwać. Działają tu mianowicie następujące czynniki: 1) obliczona przez nas ludność drobnomieszczańska c zawiera poza tą ludnością, zaspokajającą potrzeby konsumcyjne, którą braliśmy pod uwagę w § 1, także ludność związaną z produkowaniem dóbr wytwórczych (jak murarze i cieśle, stolarze budowlani, ślusarze, malarze, kowale), co podnosi liczebność o ok. 20%; włączony jest również handel hurtowy; 2) włączona też pozostała ludność w przemyśle i rzemiośle, co do której w materjałach spisowych nie było danych o zakładach pracy — z niej zaś znaczna część, zwłaszcza w powiatach z dużemi miastami, związana była niewątpliwie z przemysłem, nie zaś z rzemiosłem, nie powinnaby więc mieścić się w ludności drobnomieszczańskiej; wreszcie 3) brak danych z dużych miast, skupiających zamożniejsze drobne mieszczaństwo, spowodował prawdopodobnie zaostrzenie stosunku $D : d$ z § 1, co, jak widzieliśmy, podnosi wartość s_m. Wszystkie te okoliczności działają w tym kierunku, że otrzymamy zbyt wysokie wartości s_m, natomiast stosunkowo niewiele powinno być zniekształcone s_r.

Otóż rezultaty nasze (medjany otrzymanych rozwiązań) przedstawiają się, jak następuje:

wojew. centralne:	$x = 12,4\%$,	$y = 62,0\%$
wojew. wschodnie:	$x = 3,2\%$,	$y = 65,4\%$
wojew. południowe:	$x = 3,7\%$,	$y = 65,1\%$

Nie będziemy tu przytaczali dyspersji rozwiązań, zaznaczamy tylko, że najmniejsza była ona dla danych woj. warszawskiego, większa dla woj. wileńskiego i poleskiego, gdzie oddziaływała pewna różnica między temi dwoma województwami, oraz dla woj. lwowskiego, gdzie przy małej powierzchni powiatów najczęściej

[1]) Inaczej dojść do nich można, rozumując, że na wartość y składa się drobne mieszczaństwo bezpośrednio obsługujące resztę ludności miejskiej (s_m), dalej to, które jest potrzebne dla obsługiwania jego $(s_m . s_m = s_m^2)$ i t. d.; granicą sumy $s_m + s_m^2 + s_m^3 + ...$ jest $\frac{s_m}{1 - s_m}$.

zachodzi obsługiwanie części powiatów przez miasteczka z powiatów sąsiednich.

Obliczając według podanych wyżej formułek z x i y odpowiadające im wartości s_r i s_m otrzymujemy:

wojew. centralne: $s_r = 7{,}7\%$, $s_m = 38{,}3\%$
wojew. wschodnie: $s_r = 1{,}9\%$, $s_m = 39{,}5\%$
wojew. południowe: $s_r = 2{,}2\%$, $s_m = 39{,}4\%$

Wartości s_m są we wszystkich trzech grupach bardzo bliskie siebie, przyczem przewyższają znacznie wartość otrzymaną w § 1 — 25%. Jeśli jednak wziąć pod uwagę, że z omawianych wyżej czynników, powodujących wzrost s_m ponad rzeczywistą jego wartość, już jeden tylko podnosił liczbę ludności drobnomieszczańskiej o ok. 20%, to uznać należy, że różnica formalna o ok. 50% jest zupełnie prawdopodobna, a w każdym razie nie pozostawia miejsca na dużą rozbieżność istotną.

Wartości s_r — miary obsługiwania przez drobne mieszczaństwo ludności rolniczej — różnią się silnie w poszczególnych grupach. Różnice te odpowiadają dość dobrze różnicom wykazywanym w istniejących danych o zamożności ludności włościańskiej. Tak według obliczeń Sowińskiego[1]) przeciętna wartość produkcji gospodarstwa włościańskiego w r. 1928/29 wynosiła w woj. warszawskiem 3300 zł., w wileńskiem i poleskiem 1700 zł., we lwowskiem 1900 zł.; różnice zaś w dochodzie rynkowym są — przy stosunkowej sztywności spożycia naturalnego — niewątpliwie o wiele silniejsze, odpowiednio silnie różnić się musi zapotrzebowanie na usługi ludności drobnomieszczańskiej. Jeśliby dane otrzymane zważyć odpowiednio do stosunków liczb ludności rolniczej, nadając wartości dla województw centralnych również wagę województw zachodnich (wagi wtedy byłyby: 5, 2 i 3), to otrzymalibyśmy przeciętną 4,9%, również nieco wyższą od liczby określonej w § 1, ale dostatecznie do niej zbliżoną.

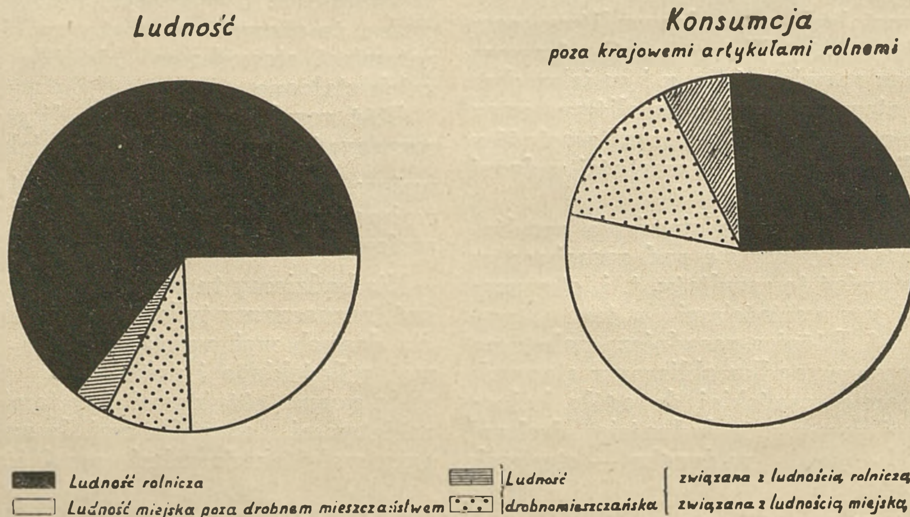
Możemy więc uważać wyniki obliczeń opartych na danych spisu ludności za zgodne z wynikami opartemi na danych o podziale dochodu społecznego i na tej zasadzie przeprowadzić podział ludności drobnomieszczańskiej na związaną z ludnością rolniczą i na związaną z ludnością miejską.

§ 3. Obliczenie składu społeczno - zawodowego ludności Polski w r. 1927 wykazało[2]) liczbę ludności żyjącej z rzemiosła, handlu i komunikacji (poza pocztą i kolejami) w wysokości 4,2 milj. osób. Dla określenia ludności drobnomieszczańskiej w używanem tutaj znaczeniu, musimy stąd potrącić ludność związaną z rzemiosłem innem niż konsumcyjne oraz z handlem hurtowym, transportem i komunikacją; pierwsza wyraża się liczbą ok. 0,6, druga ok. 0,2 milj. osób; w ten sposób liczba ludności drobnomieszczańskiej wynosi 3,4 milj. osób. Resztę ludności rozbijamy na ludność rolniczą — 19,1 milj. i miejską — 7,3 milj.

Aby otrzymać liczbę ludności drobnomieszczańskiej związanej z każdą grupą, a więc aby określić odsetki jej w stosunku do ludności rolniczej i miejskiej (x i y z § 2), musimy wartości s_r i s_m, obliczone w § 1, podnieść w stosunku $1 : (1 - s_m)$. Wartościom $s_r = 4{,}0\%$ i $s_m = 25\%$ odpowiadają: $x = 5.3\%$, $y = 33\%$. Liczba ludności drobnomieszczańskiej związanej z ludnością rolniczą wynosi zatem $19{,}1 \cdot 0{,}053 = 1{,}0$ milj., związanej z ludnością miejską — $7{,}3 \cdot 0{,}33 = 2{,}4$ milj. (co łącznie daje liczbę 3,4 milj. ogółu ludności drobnomieszczańskiej). Ludność drobnomieszczańska związana z rolnictwem stanowi 1,0 milj. z ogólnej liczby 3,4 milj., a więc 30%.

Tak więc dochodzimy do wniosku, że od sytuacji rolnictwa zależny jest bezpośrednio dobrobyt około trzeciej części ludności żyjącej z rzemiosła i drobnego handlu. Dodajmy jeszcze parę liczb ilustrujących znaczenie tej poprawki dla stosunków rynkowych.

PODZIAŁ LUDNOŚCI WEDŁUG ZWIĄZANIA Z MIASTEM I WSIĄ



[1]) Rolnictwo włościańskie w zarysie statystyczno-terytorjalnym, Warazawa 1933 (Bibljoteka Puławska, Nr. 39), str. 49.

[2]) Skład zawodowy ludności Polski, Sprawozdania i przyczynki naukowe Nr. 11, str. 15.

Z obliczeń dochodu społecznego wynika[1]), że ogólna suma konsumcji wyrobów przemysłowych i usług oraz wyrobów importowanych (a więc ogółu dóbr konsumcyjnych poza artykułami rolnemi) wynosząca w 1929 r. 11,0 miljard. zł. rozkłada się na wieś i miasto w ten sposób, iż rolnictwo konsumowało za 2,8 miljard., reszta ludności zaś za 8,2 miljard. Otóż w tej ostatniej liczbie uczestniczyła też ludność drobnomieszczańska. Całkowity jej dochód konsumowany[2]) wynosił 3,5 miljard. zł., a więc poza artykułami rolnemi ok. 2,3 miljard.; na drobnomieszczaństwo związane z rolnictwem przypada 30%, t. j. ok. 0,7 miljard. zł. Jeśli tę liczbę dodamy do dochodu konsumowanego rolników, to otrzymamy 2,8 + 0,7 = 3,5 miljard. zł., uwzględnienie drobnego mieszczaństwa związanego z rolnictwem podnosi zatem udział rolnictwa na rynku z 25% do 32%. Badanie potwierdza w ten sposób tezę o ograniczonej roli rolnictwa w procesach rynkowych — co oczywiście nie ma nic wspólnego z rolą jego w całości stosunków gospodarczych i społecznych.

---

[1]) M. Kalecki i L. Landau. Udział rolnictwa w dochodzie społecznym, Rolnictwo, zeszyt z lipca 1934 r., str. 150.

[2]) Drobnomieszczaństwo w sensie tego obliczenia nie pokrywa się ściśle z tu omawianem poprzednio; ponieważ jednak główne jądro jest wspólne, różnice w ogólnej liczebności i w rozkładzie na grupy związane z ludnością rolniczą i miejską są nieistotne.

MICHAŁ KALECKI

Maszyny krajowe i importowane a charakter inwestycyj przemysłowych

Udział maszyn krajowych w ogólnym zbycie maszyn przemysłowych w Polsce wykazuje podczas kryzysu stały wzrost: w r. 1928 wynosił on 45%, w latach zaś ostatnich aż powyżej 60%. Mogłoby się na pierwszy rzut oka wydawać, że zachodziło tu rugowanie wyrobów zagranicznych przez krajowe. Przy bliższej analizie nastręczają się jednak w tym względzie poważne wątpliwości. Aż do r. 1932 nie nastąpiły żadne posunięcia protekcjonistyczne, któreby zwiększyć mogły zdolność konkurencyjną maszyn krajowych w stosunku do zagranicznych, spadek zaś cen maszyn w kraju nie był wcale silniejszy niż na rynku światowym. Dopiero w r. 1932 wprowadzono t. zw. zakazy przywozu na różne rodzaje maszyn, a wraz z wprowadzeniem nowej taryfy celnej w październiku 1933 r. cło na maszyny podniosło się znacznie. Tymczasem już w okresie 1930—31 widzimy silny wzrost udziału maszyn krajowych w pokryciu ogólnego zapotrzebowania, a w r. 1932 wzrost ten właśnie ustaje. Tylko więc podniesienie tego udziału w r. 1934, po wprowadzeniu nowej taryfy celnej, może być ewentualnie interpretowane jako rozszerzenie zbytu maszyn krajowych na koszt maszyn zagranicznych. Wynika stąd, iż w czasie kryzysu działać musiały jakieś inne czynniki, które sprawiły, że przywóz maszyn spadł znacznie silniej aniżeli zbyt maszyn produkcji krajowej. Najprawdopodobniej chodzi tu poprostu o to, iż z zagranicy przywozi się w dużej mierze inne rodzaje maszyn niż te, które się wyrabia w kraju, i że zbyt takich właśnie maszyn skurczył się podczas kryzysu specjalnie silnie.

Przeciętna wartość kilograma maszyn produkcji krajowej w r. 1929 wynosiła 2,7 zł., maszyn zaś przywożonych 5,0 zł. Cóż to oznacza? Że importuje się maszyny bardziej skomplikowane, podczas gdy krajowa produkcja pokrywała zapotrzebowanie na maszyny raczej o typie bardziej prymitywnym, jak również na części maszyn. Wobec tego wzrost udziału maszyn krajowych w zbycie ogólnym maszyn może polegać poprostu na tem, że specjalnie silnie kurczyły się podczas kryzysu inwestycje wymagające właśnie bardziej skomplikowanych i nowoczesnych maszyn. Kryzys działa istotnie w tym kierunku: przedewszystkiem słabnie gwałtownie budowa nowych zakładów, na których zasadniczą część składają się zwykle jakieś maszyny o typie specjalnym. Ale nawet, jeśli w już istniejącym zakładzie taka podstawowa maszyna specjalna ulegnie całkowitemu zużyciu, to na skutek niskiej rentowności może się opłacać ograniczenie produkcji zamiast kupienia nowej maszyny; inwestycje maszynowe istniejących zakładów sprowadzają się w ten sposób do remontów oraz zastępowania mniejszych zużytych objektów, dla zaoszczędzenia sobie nabycia których nie opłaca się zawieszać wytwórczości. W ten sposób następuje w czasie kryzysu względne uprzywilejowanie zbytu bardziej prymitywnych maszyn oraz części maszyn; to właśnie zapewne wywołało wzrost udziału maszyn krajowych w ogólnym zbycie maszyn przemysłowych podczas kryzysu.

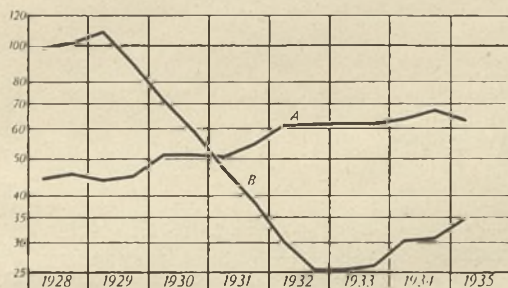
Że nie sprawiło tego wypieranie maszyn krajowych przez zagraniczne, potwierdzają też wyniki otrzymane w swoim czasie przez J. Zagórskiego [1]) przy porównaniu dynamiki zbytu krajowego i importu poszczególnych rodzajów maszyn. Okazało się, że tam, gdzie się przywozi maszyny nie różniące się zasadniczo od wyrabianych w kraju, istniała w latach 1928—1933 tendencja do pozostawania zbytu produkcji krajowej i przywozu w stałym stosunku. Dla obrabiarek do drzewa otrzymano mianowicie równanie regresji $y = 1{,}05x - 5{,}9$ (y — wskaźnik przywozu, x — wskaźnik zbytu maszyn krajowych, przy podstawie 1928 = 100), dla obrabiarek do metali zaś $y = 0{,}97x + 4{,}4$. Bliskie jedności współczynniki przy x wskazują na to, że istniała tendencja do jednakowych zmian dla obu wskaźników. Inaczej przedstawiała się sprawa z maszynami włókienniczemi, dla których otrzymano równanie regresji $y = 1{,}38x - 41{,}3$. Tutaj przywóz podobnie jak i dla ogółu maszyn wykazywał znacznie gwałtowniejsze zmiany niż zbyt maszyn krajowych, ale w tym wypadku działały

[1]) Zamówienia na maszyny przemysłowe. Prace Instytutu Badania Konjunktur Gosp. i Cen, zeszyt 1 z r. 1934.

właśnie te same przyczyny, a mianowicie gros produkcji krajowej stanowią tu części maszyn włókienniczych, oraz maszyny prostszych typów.

ZBYT MASZYN PRZEMYSŁOWYCH W POLSCE I UDZIAŁ W NIM MASZYN KRAJOWYCH

Skala logarytmiczna



A — udział maszyn krajowych w %-ach, *B* — zbyt maszyn przemysłowych (wskaźnik r. 1928 = 100). Wahania sezonowe usunięto.

Na załączonym wykresie zestawiliśmy krzywą udziału maszyn krajowych w ogólnym zbycie maszyn, — z krzywą tego zbytu. Jak widzimy, spadkowi ogólnego zbytu maszyn przemysłowych w okresie 1929 — 1932 towarzyszy wzrost udziału w nim maszyn krajowych; dalej udział ten tak samo, jak zbyt ogólny maszyn, ulega stabilizacji w okresie 1932 — 33. W r. 1934 w w związku ze zwiększeniem cła na maszyny wraz z wprowadzeniem nowej taryfy celnej, obserwujemy przejściowo jednoczesny wzrost zbytu maszyn i udziału maszyn krajowych, ale już w I półroczu 1935 r. zaznacza się znowu objaw, który traktujemy jako normalny, a mianowicie odwrotny przebieg obu krzywych.

Z powyższego wynika, że udział maszyn krajowych w ogólnym zbycie maszyn przemysłowych jest wielkością ściśle związaną z cyklem konjunkturalnym i odbijającą — w sposób zresztą tylko ułamkowy — charakter dokonywanych inwestycyj przemysłowych.

RÉSUMÉS

Les problèmes du crédit à long terme pendant la dépression

par Marek Breit

La théorie généralement adoptée de la dépression économique part d'une distinction entre le crédit à long terme et celui à court terme. D'après cette théorie le crédit appartenant à la première catégorie ne peut être affecté qu'à la production des capitaux fixes, celui appartenant à la seconde catégorie — qu'à la production des capitaux circulants.

L'auteur passe cette conception à une critique minutieuse, en essayant de substituer aux critères formels d'ordre juridique et technique des critères d'ordre économique. Il introduit la notion des „frais de transformation" qui exprime le risque lié à la substitution d'une forme de crédit à l'autre. A l'aide de cette notion il arrive à préciser les conditions de l'équilibre du marché (c'est à dire de l'état dans lequel entre le marché monétaire et le marché des capitaux il n'y a plus aucun arbitrage). En appliquant ces résultats à la situation existant pendant la dépression l'auteur arrive à une conception nouvelle des forces qui agissent sur le marché monétaire pendant la dépression ainsi que du mécanisme qui transforme la dépression en reprise.

Prix de vente, prix de revient et fluctuations de la production industrielle

par Michał Kalecki et Ludwik Landau.

Les fluctuations violentes de la production industrielle que l'on observe au cours d'un cycle économique consistent surtout en changements du degré d'exploitation de l'outillage industriel, tandis que le volume même de cet outillage ne change que très peu. Le degré d'exploitation de l'outillage industriel dépend du rapport des prix de vente et des prix de revient. Avant de mettre une usine en marche on fait un calcul des prix et des frais afférents à la production. Lorsque le rapport des prix de vente d'un produit donné à son prix de revient monte, il commence à payer de remettre en marche les parties de l'outillage qui, étant déficitaires, restaient en chômage jusqu'alors. Il y a lieu de souligner que dans les calculs de ce genre on ne tient pas compte de tous les frais, mais seulement de la partie en qui est lié à la marche de l'usine: coût des matières premières et des matériaux supplémentaires, main d'oeuvre, dépenses administratives, impôts, intérêts sur les fonds de roulement, etc. En effet, le taux de l'amortissement ou les intérêts sur les capitaux fixes n'ont aucune importance au point de vue de l'exploitation des usines déjà existantes: pour mettre en marche une usine ou un rayon quelconque d'une usine il suffit que le prix de vente dépasse un tout petit peu les frais courants liés à la fabrication d'une unité de production; en effet, il vaut mieux gagner quoi que ce soit au profit de l'amortissement et des intérêts que ne rien gagner du tout.

Comme les dimensions de la production dans les cadres de l'outillage industriel existant dépendent du rapport des prix de vente et des prix de revient, il a été souvent affirmé qu'un abaissement général des prix de revient suffisait à lui seul à amener un relèvement de la production et que c'était là un moyen de sortir de la crise. Mais on oubliait alors qu'une réduction pareille doit nécessairement retentir sur le pouvoir d'achat donc sur le niveau général des prix. La réduction des salaires par exemple provoque une contraction du pouvoir d'achat dirigé par les ouvriers et travailleurs salariés sur des biens de consommation et amène une baisse des prix de ces biens; l'industrie tout entière reçoit d'autant moins d'argent que les industries particulières en économisent sur la réduction des salaires. Ainsi, un abaissement des prix de revient est loin d'amener d'une façon directe un accroissement du rendement (c'est à dire du rapport prix de vente — prix de revient), comme la baisse des prix de revient entraîne également les prix de vente. Bien entendu, ceci n'exclue point une influence indirecte. Un abaissement des prix de revient et des prix de vente fait tout d'abord accroître l'abilité des produits du pays donné à soutenir la concurrence sur les marchés étrangers; il fait aussi diminuer la demande d'instruments de paiement ce qui fait baisser le taux de l'argent et stimule ainsi l'activité des investissements. Les

deux facteurs poussent la production dans la direction ascendante. De l'autre côté pourtant l'anticipation de la baisse ultérieure des prix fait naître une tendance vers la liquidation des stocks, etc., ce qui exerce une pression sur la production. Mais ce sont là des phénomènes secondaires; comme nous l'avons déjà dit, la réduction des prix de revient n'a aucune influence directe sur la production. Les changements du rapport prix de vente — prix de revient se produisent soit sous l'influence de l'automatisme cyclique qui se manifeste dans les fluctuations de l'activité des investissements, soit sous celle des facteurs exogènes (p. ex. une invention technique importante qui provoque une poussée d'investissements, un stimulus venant des marchés étrangers, etc.). Quant aux conséquences secondaires de la réduction des prix de revient dont il a été question plus haut, elles peuvent appartenir soit à l'un soit à l'autre de ces deux groupes, mais nous n'allons pas analyser cette question d'une façon plus détaillée.

Afin de pouvoir analyser le mouvement des prix de vente et des prix de revient dans l'industrie tout entière il nous a fallu avoir recours à des nombres-indices. Nous nous sommes servis de la méthode d'agrégat, c'est à dire notre indice représente les changements auxquels serait sujette la valeur de la production industrielle dont le volume et la structure seraient stables; ces changements reflètent uniquement le mouvement des prix. De même, l'indice des prix de revient montre les changements que subirait le montant des frais courants si le volume et la structure de la production demeuraient stables, c'est à dire les changements dans les prix de revient par unité de production qui comportent le coût des matières premières, le taux des salaires, le rendement du travail, la charge des impôts, etc. Il va sans dire qu'un calcul pareil se rapportant à toutes les industries particulières serait très fastidieux. Nous avons donc eu recours à la simplification suivante. Au lieu de faire un indice des prix de vente nous avons construit un indice des marges de bénéfice, c'est à dire des prix de vente moins le coût des matières premières correspondantes. Un indice analogue a été établi pour les prix de revient courants avec exclusion des matières premières. Le rapport de ces séries nouvelles est le même qui'eût été celui des séries originales.

L'indice des marges de bénéfice calculé par la méthode d'agrégat montre, tout comme l'indice des prix de vente, comment changerait la valeur „ajoutée" par les industries particulières („value added by manufacturing") si le volume et la structure de la production demeuraient les mêmes et s'il n'y avait de changements que dans les marges de bénéfice, c'est à dire dans la différence entre le prix de vente et le coût des matières premières. L'indice des prix de revient représente les changements auxquels serait sujet (avec le même volume et la même structure de la production) le montant de la totalité des frais courants en dehors des matières premières. Mais tant qu'il s'agit du premier de ces indices, le montant total de la valeur „ajoutée" par les industries particulières est égal à la valeur ajoutée par l'industrie tout entière, c'est à dire à la valeur des produits sortant de l'industrie et qui ne sont plus sujets à aucune transformation, moins la valeur des matières et mi produits importés (en entier) et nationaux (agricoles seulement) et moins les frais de transport de toutes les matières premières et mi-produits. Ainsi nous avons pu établir les indices des marges de bénefice en „déduisant" des indices des prix des produits „sortant de l'industrie" ceux des prix des matières premières et mi-produits importés (en entier) et nationaux (agricoles seulement), ainsi que les indices des barêmes de chemin de fer pour toutes les matières premières transformées par l'industrie.

On voit que notre simplification consiste en ce que nous avons éliminé de nos calculs les prix des matières premières et mi-produits fabriqués dans certaines branches et destinés à la transformation ultérieure dans d'autres branches. Ce qui est prix de vente pour une industrie constitue des frais pour une autre, donc l'élimination de ces items ne peut avoir aucune influence sur l'indice général des marges de bénéfice.

En juxtaposant sur un graphique les indices des marges de bénéfice et ceux des prix de revient, on fait ressortir un parallélisme très net entre le mouvement des prix de revient et celui des prix de vente (ou, pour être plus précis — frais courants et marges de bénéfice). Voilà les changements d'une année à l'autre, en p. 100:

	1929	1930	1931	1732	1933	1934
Changements des prix de revient	+7,9	—0,9	—7,8	— 5,8	—11,9	—6,7
Changements des marges de bénéfice	+5,1	—1,1	—8,6	—11,1	—11,6	—6,0

Bien entendu, les changements ne sont pas les mêmes dans les deux cas, les déviations existent, il y a des périodes où les marges de bénéfice diminuent un peu plus ou un peu moins que les prix de revient et c'est ce qui fait changer le rendement et correspond aux fluctuations de la production industrielle. Il suffit de regarder le premier graphique (p 58): lorsque la distance entre l'indice des prix de revient et celui de la marge de bénéfice s'accroît, c'est à dire lorsque la marge de bénéfice diminue par rapport aux frais, la production industrielle baisse (jusqu'en 1932). Cette baisse prend fin et la production commence à se relever lorsque la distance entre l'indice des prix de revient et celui des marges de bénéfice se met à diminuer, c'est à dire lorsque la marge de bénéfice commence à s'accroître par rapport aux frais (à partir de 1933). Cette coïn-

cidence devient encore plus nette si l'on compare la courbe de la production industrielle à une courbe représentant les rapports des marges de bénéfice aux prix de revient (voir le graphique à la p. 59).

	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934
Marges de bénéfice	100,0	105,1	104,0	95,1	84,5	74,7	70,2
Prix de revient	100,0	107,9	106,9	98,6	92,9	81,8	76,3
Rapport	100,0	97,4	97,3	96,5	91,0	91,3	92,0
Production industrielle	100,0	99,7	81,8	69,3	53,7	55,4	62,8

On voit que l'interdépendance des rapports des marges aux prix de revient et du volume de la production est très étroite. Le coefficient de corrélation de ces deux séries s'élève à 0,933. Et ceci malgré l'existance des facteurs qui ont encore affaibli cette interdépendance, tels que l'activité des cartels: lorsque la production baisse, les cartels peuvent maintenir la même marge de bénéfice, voir même l'aggrandir, surtout par rapport au montant des frais; de l'autre côté ils peuvent également faire accroître le volume de la production sans changer la marge de bénéfice. Il y a en outre à tenir compte d'une certaine rigidité qui marque la réaction de toute entreprise industrielle contre les phénomènes qui font changer le calcul de la production. A un changement subit des conditions, on tend plutôt à maintenir la production dans les limites correspondant au calcul précédent. Il nous faut donc conclure que les erreurs commises à l'établissement des indices n'ont pas été très graves, sauf peut-être pour quelques périodes où les conditions se formaient d'une façon spéciale. Telles furent les années 1929 et 1931, pour lesquelles l'interdépendance de nos courbes n'est pas la même que d'habitude.

La première année de la crise, 1929, se distinguait par une stabilité remarquable de la production, et ceci malgré un empirement considérable du rendement. Le fait que la production n'a pas baissé doit, à ce qu'il paraît, être attribué justement à la rigidité des entreprises industrielles qui tendent à maintenir la production à un haut niveau.

En 1931 ce fut la crise financière, l'empirement violent de la solvabilité, le risque accru des transactions se manifestant dans un relèvement des montants des effets protestés et du nombre des faillites. Il ne nous était guère possible de tenir compte dans nos calculs de toutes ces circonstances, et c'est ce qui explique pourquoi en 1931 la production a baissé plus que l'on n'aurait pu s'attendre d'après le mouvement du rendement théorique. On pourrait expliquer cette divergence en disant que le rapport des marges aux frais a baissé en realité plus que ne le montrent nos indices qui ne tiennent pas compte d'une baisse effective des prix consistant en pertes au titre des débiteurs insolvables.

L'année 1933 fut celle où la baisse des prix et des frais était le plus intense. La baisse des frais était suivie de la baisse des prix de vente de si près que le rendement n'a pu se relever que très peu. Un changement important s'est opéré seulement dans la seconde moitié de l'année. On en retrouve des retentissments dans les moyennes annuelles pour 1934.

Ce changement était dû aux phénomènes de dethésaurisation qui date de ce temps et a duré toute l'année 1934. La capacité accrue du marché aggrandissait les possibilités de vente et supportait la tendance des prix, de façon que, quoique les marges de bénéfice ne cessèrent point de baisser, leur baisse a été moins rapide que celle des frais, ce qui signifie une amélioration du rendement.

La dépendance de la petite bourgeoisie de la population agricole et urbaine

par Ludwik Landau

La part qui revient aux agriculteurs dans la répartition des revenus en Pologne, surtout des revenus passant par le marché, est inférieure de beaucoup à la part de la population agricole dans la population totale. C'est là un fait constaté. La conclusion qui s'impose c'est que le rôle de la population agricole dans la marche générale des affaires est comparativement peu important. En effet, on a pu constater par exemple que, même en 1929, quand les affaires étaient bonnes et les prix agricoles demeuraient à un haut niveau, les agriculteurs qui forment 2/3 de la population ne consommaient qu'un tiers à peu près des ventes totales des produits textiles; dans les années suivantes cette proportion a encore baissé. On peut pourtant se poser la question si le rôle de l'agriculture ne se trouve pas accru par l'influence qu'elle exerce à travers d'autres groupes sociaux dont la situation est étroitement liée à la sienne, à savoir les petits marchands et artisans qui travaillent pour les agriculteurs. Le but du présent travail fut justement de déterminer dans quelle partie ces petits marchands et artisans, c'est à dire la petite bourgeoisie, travaillent pour l'agriculture et accroissent ainsi la portée des fluctuations des revenus agricoles.

Afin de dégager la partie de la petite bourgeoisie qui est liée à la population agricole, on s'est servi de la formule suivante: $S = \frac{d}{D} k \cdot l$

où S désigne le rapport entre le chiffre de la petite bourgeoisie (y compris ses travailleurs salariés) et celui du groupe de la population qui est desservie par elle; d et D sont les revenus consommés par tête d'habitant dans chacun de ces groupes; k est la partie des revenus consommés par le groupe desservi affectée à acquérir les biens fournis par la petite bourgeoisie (produits achetés dans des boutiques et services rendus par ateliers d'artisan); enfin

l est la proportion des revenus de la petite bourgeoisie (y compris ses travailleurs salariés) par rapport à ses chiffres d'affaires (donc aux sommes dépensées par le groupe desservi dans les boutiques et ateliers d'artisan). Sur la base des données concernant le revenu social de la Pologne en 1929 on a pu déterminer les valeurs de d, D, k et l. Les valeurs de D et k étant établies séparément pour les agriculteurs et pour les habitants des villes, on a pu établir les valeurs respectives du rapport S : 0,04 et 0,25.

Ceci veut dire que 100 habitants des villes sont desservis par 25 petits bourgeois, tandis que 100 agriculteurs ne sont desservis que par 4 petits bourgeois. Cette différence tient à ce que 1° la population agricole est moins aisée et mène une vie plus modeste que les habitants des villes; 2° les agriculteurs subviennent à une grande partie de leurs besoins à l'aide des biens produits par eux-mémes, c'est à dire sans recourir aux services de la bourgeoisie.

Les résultats du recensement général de la population polonaise en 1931 qui sont déjà publiés en partie nous ont permis de contrôler, dans une certaine mesure, la valeur des conclusions ci-avant. Sur la base de ces données on a pu établir (d'une manière approximative, bien entendu) le nombre de personnes gagnant leur vie par le travail dans des ateliers d'artisan dans des arrondissements particuliers. En supposant que les rapports du groupe desservant (petite bourgeoisie) au groupe desservi (agriculteurs d'un côté et habitants des villes de l'autre) sont les mêmes pour divers arrondissements de la même région du pays et en traitant ces rapports comme des quantitiés inconnues, nous avons pu poser une série d'équations du type: $ax + by = c$ où a et b désignent les chiffres de la population agricole et urbaine et c — celui de la petite bourgeoisie, dans un arrondissement donné. En résolvant ces équations deux à deux et en trouvant les médianes des résultats, nous sommes arrivés à des chiffres qui semblent confirmer les résultats obtenus précédamment.

Ces rapports une fois établis, il fut facile de calculer ensuite que le chiffre de la petite bourgeoisie liée à l'agriculture s'élève à 1,0 millions et celui de la partie desservant la population urbaine — à 2,4 millions. Donc, sur le chiffre total de 3,4 millions de petits bourgeois, un million, soit 30 p. 100 sont liés à la population agricole.

Les recherches sur la répartition des revenus en Pologne ont montré que le chiffre total de la consommation des produits industriels et des services ainsi que des produits importés (donc de la totalité des biens de consommation sauf les produits agricoles qui ont été exclus comme faisant, en grande partie, objet de consommation immédiate) qui s'élevait en 1929 à 11,0 milliards de zł. se répartissait entre les villes et la campagne de façon que l'agriculture consommait 2,8 milliards et le reste de la population — 8,2 milliards. Mais ce dernier chiffre contient aussi la consommation de la petite bourgeoisie. La totalité des revenus consommés s'élevait pour ce groupe à 2,3 milliards de zł. (sans compter les produits agricoles): or, 30 p. 100, soit 0,7 milliards environ c'est la consommation de la petite bourgeoisie liée à l'agriculture. En ajoutant ce chiffre à celui de la consommation de la population agricole nous obtenons 2,8 + 0,7 = 3,5 milliards de zł. Ainsi, même si l'on tient compte de la petite bourgeoisie dont les revenus dépendent de ceux des agriculteurs, la participation de la population agricole aux transactions du marché ne se trouve relevée que de 25 à 32 p. 100. Nos recherches ont donc corroboré la thèse de l'importance réduite de l'agriculture par rapport au marché industriel, ce qui, bien entendu, n'a rien à voir avec son rôle dans la totalité des relations économiques et sociales.